赢在起点

二十岁，你的第一堂

中国青年出版社

COAY Books

目录
Content

- 前言
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(1)
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(2)
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(3)
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(4)
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(5)
- 第一章 做好选择，让你赢在起点(6)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(1)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(2)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(3)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(4)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(5)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(6)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(7)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(8)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(9)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(10)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(11)
- 第二章 不要因为年轻而犯这些错(12)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(1)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(2)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(3)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(4)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(5)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(6)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(7)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(8)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(9)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(10)
- 第三章 注重形象，彰显个人魅力(11)

前言

人生是一次单程旅行，开始了就无法回头。在这段旅途中，二十几岁无疑是最美好的时段，但它也很短暂。这个阶段的年轻人正在逐渐走出青春的青涩，迈向成熟，但是个性不够稳定。二十几岁，是人生中最灿烂的一段时光，每个人都在以自己的标准规划自己的人生蓝图，都希望自己将成为人群中最不平凡、最耀眼的那一颗新星。

愿望是美好的，但是要真的做到却不是一件很容易的事情。二十几岁是花一样的季节，也是人生新历程的起点，只有此时把握好成功的方向，做出正确的选择，以后才能成功的驾驭自己的人生。二十几岁是个爱做梦的季节，更是个要明确方向、不断奋斗的季节；二十几岁不是任意挥霍的季节，而是一个需要不断学习和积累的季节。

虽然此时的你精力充沛、充满活力，但是你可能还是会为自己的不完美和条件的不足而怨天尤人，仰首长叹。其实完全不必这样，你要认识到，其实自己就是一个自然的、巨大的宝库。你无须费尽心思去取悦或者讨好别人，也不必妄自菲薄不够聪明，其实只要你注意，你会发现其实自己拥有的已经足够多，只是没有好好运用。你的眼睛、你的嘴巴、你的手、你的脚、你的大脑、你的心性，都是你创造幸福的原始资本。

《赢在起点 二十几岁，决定你的一生》旨在指导二十几岁的年轻人，活出不一样的自己，活出美丽的心情，处理好这个阶段的年轻人应该重点面对的问题，在开始奋斗的时候，做好充分的准备，赢在起点！

本书从立志选择、职场生存、健康心态、良好习惯、机遇、人际关系、理财、情感等多个方面分层展开，针对二十几岁这个年龄层的年轻人的具体问题和特质，提供了全面的指导。帮助二十几岁的年轻人消除内心的迷茫和疑惑，让他们避免旅途中一些常见的问题和障碍，鼓励他们不断地充实和完善自我，顺利走向成功！

第一章 做好选择，让你赢在起点(1)

选择决定命运对于选择，我们都不陌生，因为生活中时时处处都可能会遇到选择。我们现在拥有的源于我们过去的选择，而今天的选择，则意味着我们明天将要过的生活。

人生就像是行路，在这个过程中有无数的岔口，通往不同的地方和风景，这就需要我们做出选择。正确的选择是成功的开始，而错误的选择将直接导致人们输在起跑线上，甚至偏离初衷。选择对每个人来说真的太重要了，说选择决定命运一点也不为过。

有一个故事就讲述了不同的选择会有不同的结果。故事中说，有三个人要被关进监狱三年，但是在这期间，监狱长可以满足每个人一个要求。

美国人爱抽雪茄，所以要了三箱雪茄；法国人最浪漫，所以要求找一个美丽的女子相伴；而犹太人则要求拥有一部与外界沟通的电话。

三年过后，三个人终于可以出狱了。此时，第一个冲出来的是美国人，嘴里、鼻孔里塞满了雪茄，又气愤又焦急地大喊道："给我火，给我火！"原来他只记得要烟，忘了要火。

接着出来的是法国人，只见他不紧不慢，悠哉乐哉。法国人手里抱着一个小孩子，美丽女子手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个，真是其乐融融的一家。

最后出来的是犹太人，他紧紧地握住监狱长的手说："这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，业务量反而增长了200%，为了表示感谢，我送你一辆劳斯莱斯！"

选择不同，其结果也不同。成功的方法有很多种，但是正确的选择则是必须的。所以一定要认清方向，做好选择。今天的成功是昨天的积累，更是昨天的正确选择的结果。而对于年轻人而言，明天是否能成功，就要看今天的选择是否正确。选择决定成败，决定命运。

面对选择，很多时候我们会举棋不定，因为不同的选择会带来不同的后果。这就使得在无法准确预知未来的时候做选择成为一件很困难的事情。英特尔公司前总裁格鲁夫曾说："人生最奢侈的事就是做你想做的事。"但是当面临几种选择的时候，它就会成为很困难的事情。英国心理学家萨盖曾经做的一个实验证明：一个人在戴一块手表的时候，他知道准确的时间，但是在他戴两块手表的时候，他就会不自信，变得不敢确定时间了；而美国的经济学家韦奇也观察到一个很奇怪的现象，那就是一个人即使早已有了主见，但如果他的十个朋友都和他的看法或者意见相反，那么他很容易动摇；易趣公司的CEO吴世雄对此也深有体会："中国市场上的诱惑太多，机会太多，割舍最难。最难的不是做什么，而是决定不做什么。"选择很重要，但是选择也很难。即使这样，我们仍应该把握每次选择的机会。虽然选择了未必一定成功，但是不选择就一定不会成功。所以这也是一次机会。

作为年轻人，在人生的路上一定要抓住每次选择的机会，慎重地选择自己的人生。也许一次选择就会彻底改变你的人生。年轻人虽然缺乏经验，但是面临的选择机会也相对较多。要做好选择，让自己不会后悔，那么就要对自己的人生有设想、有规划。只有在有规划、清楚地知道自己想要什么的时候，才能更准确地作出判断、作出选择。

福特汽车公司的创始人亨利·福特被誉为"汽车大王"，能做出这番事业，获得这样高的荣誉，完全是因为他知道选择的重要性，而且对自己的人生早有规划，在面临选择的时候能够正确地选择自己要走的路。当年爱迪生公司想请福特去做主管，这个条件是相当丰厚的，但是附加条件是福特必须放弃内燃机车的研制。面对这样的情况，福特很轻松就做出了选择："我早就知道我一定会选择汽车。"在年轻的福特心里，他明确地知道他要做的就是汽车的先驱，而不是区区一个不知名的主管。如果当年面临选择的时候，福特心里没有目标，举棋不定之下选择做了主管，那么很难说还有福特汽车公司，也很难说美国是一个车轮上的国家了。

有什么样的选择

第一章 做好选择，让你赢在起点(2)

就有什么样的结果。而正确的选择就是你明确地知道自己想要什么，否则就无法从根本上解决这个问题，就像美国一句谚语所说的："当一个人知道自己想要什么时，整个世界将为他让路。"

选择决定未来，也决定命运，对于每个人来说都是至关重要的。人生的路上，会有很多的诱惑，但是也会有一些机会。明确自己想要的，仔细地的规划自己的人生，当机会来临时，认真地选择和把握。不要只羡慕那些功成名就的精英人士所拥有的财富和地位，应更多地向他们学习如何做出正确的选择。把握每次选择的机会，把握自己的人生。只要你去努力，即使你未必能成为第一，但在这个行业当中，你一定能持续发展。为什么呢？因为你爱的、你喜欢的，百次失败不算什么，一次正确的选择却能改变你一生的命运。

给自己拥有的资源列清单资源，有看的见摸得着的显性资源，也有看不见的隐性资源，但是不管是什么样的资源，它都是成功做成一件事情的必备条件。形象地说，就像是盖房子需要材料一样，做任何事情都需要资源。如果没有资源，那么想要做成一件事情就是空谈。二十几岁的年轻人，走出了学校这座象牙塔，要在竞争激烈的社会中立足、干一番事业，首先就得清楚自己拥有哪些资源。初入社会，拥有的资源或许不多，但是只要把握好这些资源，对自己仍然是很有利的。给自己拥有的资源列出一份清单，然后再发掘和利用有利的资源来为自己的事业服务。

也许在你没有列清单之前，你不会发现自己实际拥有的资源比自己想象中的要多。在人脉资源和社会资源方面，不要只觉得你的同学、朋友是资源，其实你的老师，以及他们身边的朋友也都可以发展成为你的资源，尤其是那些和他们有关的精英人士，更是不可忽略的资源。除此之外，你的父母在社会上已经打拼了那么多年，他们的很多人脉关系和社会资源也可以为你所用，这样看起来，你实际拥有的

人脉关系其实也比你想象中的大得多，而且可发展的空间也是比较大的。

初入社会，也许资金是一个很大的问题，但是在如今的社会发展中，这已经不是最重要的问题。我们没有足够的资金，但是我们的父母或许有一些积蓄；就算是他们也没有，我们还可以求助于社会，只要我们有正当的理由，有足够的信心，有一定的能力和把握，那么还可以借助银行的力量。虽然获取那些资金是有代价的，但是毕竟也是给了自己机会。

除此之外，我们自身也拥有不少的资源，比如，我们掌握的技术或者学的一两门专业就也是资源。它可以使我们有能力帮助一些企业或者单位解决一些问题，同时使我们的能力得到展现。我们的组织能力、社交能力，等等，都可以作为我们的资源为我们所用。

仔细地把这些资源列出来，看着这些资源，我们就会多一些自信和前进的勇气。面对资源，要干出一番事业，还要仔细地分析这些资源，并加以利用。如果只是占有这些资源，而没有很好地利用，这意味着资源的严重浪费，它们将不会起任何作用。

资源是成功的铺路石，没有资源是可怕的，但是浪费资源是可耻的。既不要用拥有的资源为所欲为，无视你的人脉，肆意地挥霍父母的钱财，也不要毫不在意你所拥有的一切。

年轻气盛的李明刚毕业，父亲介绍他去熟人的公司，想给他锻炼的机会。初进公司，李明心高气傲，对带自己的老师一副不屑的样子，带他的老师无奈地把这种情况反馈给父亲的熟人，熟人又告知父亲，后来实在无法适应，李明的父亲只好把他领回家另谋出路。在那段时间，李明还任意的挥霍了不少父亲原本让他置办工作行头的钱，这使得父亲很无奈。

年轻人要懂得珍惜所拥有的一切，要懂得采它山之石为我所用。但是当父母或老师不能给我们提供这些资源的时候，也不要气馁，资

源就是积累的过程，只要努力，你总有一天也会像他们一样，甚至比他们拥有更多的资源。

第一章 做好选择，让你赢在起点(3)

没有可以借助的外在资源，就好好利用自身的资源。二十几岁，像朝阳，像鲜花，既年轻又精力充沛，既拥有健康的体魄又拥有无限的活力，自身的这些资源也是本钱。而且作为年轻人，对于生活的时代会有更敏锐的触角，带有时代的鲜明特点，有着符合时代的思考方式，还有着很强的学习能力，这些也是一笔不可小觑的资源。只要很好地利用这些资源，就能在此基础上发展出更多的新资源。

把拥有的资源做一个最佳组合，发挥其最大作用，这样就会离成功近一点。二十几岁，还年轻，刚步入社会、走向工作岗位，既缺乏工作经验，也缺乏金钱。也许你的工作处于单位的最底层，而且工资待遇也很低，不要对此斤斤计较。要明白，你的工作不仅是赚钱，更重要的是要给自己开发资源和积累资源。

二十几岁，我们同老员工比差什么呢？经验还是工作能力？其实说到底，我们最缺的是资源。但是没关系，我们还年轻。工作是需要人来做的，也是在做人的工作，所以我们在完成工作的时候其实就成为了别人的资源，同时别人也是我们的资源。所以只要我们在工作，就会有资源。

只要应用正确的方法，有原则、有使命感、有愿望，你就能在获得资源的时候达到双赢。二十几岁的年轻人，调动你最大的能力，综合所有的资源为自己创造财富！

对自己的优势做到心中有数每个人身上都有最优秀而独特的地方，在二十几岁刚刚步入社会的时候，不要以为自己真的一无所有，要善于发现自己优秀而独特的地方，并对此做到心中有数，因为这份优秀只属于你自己。只有了解自己的优势，最大限度地发挥自己的专长，才能在绚烂的人生舞台上创造属于自己的那份辉煌。

老子曾说：“知人者明，自知者智。识人难，识己更难。”很多时候，你确实对自己的优势感觉茫然，不清楚到底在哪里，但是这并不

代表你没有优势。

有个关于蝎子和青蛙过河的寓言故事说，有一只想要过河的蝎子想请青蛙背它过去。青蛙担忧地答复："那可不行，万一你咬我怎么办？"蝎子说："那怎么可能呢？如果我咬你，你死了，我不也过不了河就淹死了嘛！"就这么一来二去，青蛙终于答应了蝎子的请求。但是，当行到河中央的时候，蝎子突然咬了青蛙一口。青蛙痛苦地问："你明明知道这样你也会死，为什么还要咬我呢？"蝎子呛了最后一口水，同样痛苦地回答说："对不起兄弟，我实在忍不住。"这个寓言故事其实就说明：像青蛙会游泳和蝎子会咬人一样，每个人都有不同的特点和优势，区别只是有的人发现了自己的特点和优势并加以利用，而有的人却忽视了。

二十几岁的年轻人在初入社会之时，就应该对自己的优势有一个清楚的认识，只有真正地认识了自我，才能更好地自我定位，也才能更容易干出一番事业。人不可能十全十美，所以难免会有优势和劣势之分，但一定不要纠结于劣势而不能自拔，虽然弥补劣势有时确有必要，但它只能使我们避免失败，而不能使我们出类拔萃。就像谚语所说："你能让大象学会爬树，但它永远爬得没有猫快。"所以一定不要畏惧弱点、要真正地做到全面认识自己，善于发现自己的优势，因为优势才是使你真正出类拔萃的原因。

说到优势，可能很多人都会想到某种特殊的才能或者才华，其实这只是优势的一部分，很多时候被人们忽略的品德、性格、习惯等其实也是优势的构成部分。通过研究发现，人类有400多种优势，每个人也都有自己独特的优势，但重要的是要学会去发现它，明确知道自己的优势在哪里。如果你不能发现他们，那么你永远也不会知道自己的能力有多强。心理学家通过研究证明，大部分人其实只发挥了所拥有的5%~10%的能力。也就是说，很多时候，一些优势不是没有被发现就是没有被加以利用。可见，这对于个人而言是多么大的损失。

用平和的心态和善于发现的眼睛来发现自

第一章 做好选择，让你赢在起点(4)

己的优势，并且把他们应用到实践中。成功学的专家们曾做过这样的论断：“判断一个人是不是成功，最主要是看他是否最大限度地发挥了自己的优势。”如果将自己的生活、工作和事业的发展都建立在你的优势上，这样你成功的几率就会大大增加。所以与其学做一个面面俱到、样样优秀，要耗费精力而又困难重重的人，还不如集中优势把一项学专、做精，那样，你将成为某一领域的行家里手。

美国管理学者华德士提出：“21世纪的工作生存法则就是建立个人品牌。”他认为，不只是企业、产品需要建立品牌，个人也需要在职场中建立个人品牌。竞争并不可怕，可怕的是你并没有太多让人记住的东西。所以，作为二十几岁的年轻人，就应该从现在开始，发现自己的优势，让它成为你的独特品牌，让别人一下就能想起你：“哦，这项任务由他来担当最合适，他具有这方面的优势！”

俗话说，看花容易绣花难。想要真正地把自己培养成行家里手，发挥出自己的最大潜能，也不是一件容易的事情。要有平和的心态，特别是要有能够吃苦的精神，因为很多事情只有在困难的工作和活动中，才能把个人潜在的优势最大化地挖掘和发挥出来。

不要认为这种条件太苛刻，而且太难做到，要想成为真正成功的人就应该做到。前微软全球副总裁李开复博士就是个例子。当他还在苹果公司工作的时候，老板有一天突然问他什么时候可以接替老板的工作。当时他非常吃惊，因为这个问题对于当时的他来说太有难度了，可能当时他还没有考虑过。于是他向老板表述了他的困难，认为自己还比较缺乏管理经验和能力。但是对他的显而易见的优势充满信心的老板却说，经验和能力是可以培养和积累的，而且希望他在两年之后可以做到。这对于他来说是一件很有难度的事情，但是在老板的提示和鼓励下，他开始有意识地加强这些方面的学习和实践。通过不断的努力，他不负众望，两年之后真的接替了老板的工作。

其实，对自己的优势做到心中有数，是一件亦难亦易的事情，只要真正地掌握了自己的优势，并且合理地利用它，你就会像是一颗钻石一样更出彩。

勾画自己的人生蓝图人生就像是剧本，而剧情需要自己去谱写。不同的经历、不同的人生造就了情节迥异的剧本。二十几岁，这个剧本中精彩的部分才刚开始，那么如何为它的高潮到来做铺垫、为它有个完美的结局而努力，就要看个人了。

每个人都希望有个完美的结局，那么就应该提前勾勒出蓝图，对未来有一定的规划。没有规划的人生，容易迷茫而失去方向。20世纪，哈佛大学的一位社会学教授做了一个著名的调查，他对本校的1000名即将毕业的学生进行调查，发现只有不到4%的学生勾画出了自己的人生蓝图，有清晰规划；不到16%的人对未来虽有规划，但模糊不清；超过80%的人都对人生没有规划。30年后，这位教授对当时参加调查的学生做回访。除了35位学生由于过世或其他原因未能接受回访以外，他与其他965名学生都取得了联系。通过对他们的健康、家庭、事业、情感、财富等多项指标的统计，教授发现了一个很有趣也很惊人的结果。

数据表明，那些拥有清晰人生规划的人，以上各项指标得分都很高，他们不仅拥有健康的身体、美满的家庭、成功的事业，还拥有了平和的心态和令人羡慕不已的财务自由；那些有模糊的人生规划的人，成为了各行各业中的专业人士，虽然其中不少人薪水较高，但健康、家庭与心态等诸多方面遇到了不少麻烦，身心疲惫成为他们的一致特征；而当年没有任何规划的人，一般是工作几年之后，一旦衣食无忧就不再继续努力了，所以他们中大多数人只能长期做平凡的职员、技术人员或销售人员，而不能取得非凡的成就，甚至还有不少人靠政府的失业救济勉强度日。

由此可见，勾画人生蓝图，规划人生是如此的重要。每个年轻

第一章 做好选择，让你赢在起点(5)

人可能都希望自己能像那不到4%的幸运儿，那么就一定要对自己的人生有一个清晰的认识，提早规划人生。就像西方谚语所说：“如果你不知道要到哪儿去，那么通常你哪儿也去不了。”所以要规划好人生路，明确自己前进的方向，不要让自己迷茫。

人生规划对于每个人都很重要，但是做一个科学合理的规划就不能只考虑自己的需求。因为个人的人生目标就像拼图中被分割的各个拼块，只有当他们能在社会需求这一特定板块中找到相应位置时，人生目标才有可能得到满足；而当他们不属于社会需求这一板块的时候，就很难在社会这个大环境中实现目标。因此，应该把握社会发展的脉搏，比如，从经济全球化的趋势、国家对科技创新的重视和加强环境保护政策中，把握社会未来发展的方向，在进行人生规划时把这些因素考虑进去。当把“小我”与“大我”统一起来时，才能最终达到自己的目标。

除了考虑大环境，还要清楚自身的情况。只有更了解自己，才能更好地做出规划。有人说：“垃圾是放错了地方的宝贝。”每个人都有自己的优点和缺点，所以在个人的人生规划中要扬长避短，最大限度地发挥自己的优势。

爱因斯坦在读小学和中学时，不仅各门功课都成绩平平，而且也不怎么讨人喜欢，特别是不讨教他希腊文和拉丁文的老师的喜欢，他们对爱因斯坦甚至感到厌恶，还曾公开骂他长大后肯定不成器，甚至有把他赶出校门的想法。虽然这样，但是他对数学、几何和物理仍有着浓厚的兴趣，所以他就侧重发展自己的优势，后来他凭借在这些方面的优势，最终成为了伟大的物理学家。

世界首富比尔·盖茨当年尚未读完大学就被迫退学了，但是他却凭借自己在计算机上的优势和天分发展出了一片属于自己的天地。如果他当时放弃上大学后，对自己的人生没有很好的规划，时刻困扰于自

己没有接受大学教育这种想法中，那么肯定不会有他的现在，或许他现在还是一个不被人知的小人物。其实很多时候能够做出成就，就是因为对自己的人生有了很好的规划，明白自己的前进方向，知道自己该做什么，也知道自己该发挥自己哪方面的特长，忽视或者避免自己的缺点。生活中这样的例子比比皆是，就是看我们自己具体怎么做。

作为二十几岁的年轻人，更应该认清形势，正确地认清自己，提早勾画出属于自己的人生蓝图。这样，在人生的道路上才不会迷茫，才能更快地承担起时代所赋予的责任。克服困难，鼓足你的勇气，发挥你的优势，实现你的美好理想和人生价值！

人生要有明确的目标成功者是众人簇拥的星月，人人都非常渴望成功。但是并不是人人都能成功，那些成功人士都是一开始就有明确的奋斗目标，并一直为之锲而不舍地追求着的人。作为二十几岁的年轻人，朝气蓬勃，积极向上，每个人都希望自己拥有美好的人生，那么从一开始就给自己的人生制订出明确的目标吧！

有目标才有方向，才能迈得开你的脚步。研究发现，98%的人都没有制订出自己的人生目标，或者没有为之付出行动，所以他们注定会失败。

目标是催人上进的长鞭，只有拥有明确的目标才会一路前行，坚持不懈；如果没有明确的目标，很可能会失去前进的动力，迷失前进的方向。

寺院里为了采购每天必需的生活用品，方丈就派了一个小和尚每天去寺后很远的市镇上购买部分用品；派其他小和尚到山前的市镇购买寺后市镇上买不到的物品，但是这条路明显要比那一个小和尚走的路平坦而且距离也近。但结果是每次小和尚已经回来了，而其他的和尚还没有回来。

这样持续了一段时间后，方丈问去山前镇上买东西的和尚们：“我一大早让你们去买盐，路途既近，路面又平坦，怎么每次还都回来的很晚？”几个小和尚说：“我们说说笑笑，看看风景，就晚了。十年

了，每天都是这样啊！”方丈又问那个小和尚：“寺后的市镇那么远，你又

第一章 做好选择，让你赢在起点(6)

扛了那么重的东西，为什么回来的要早呢？”小和尚说：“我每天在路上都想着早去早回，因为肩上的东西重，所以走得稳也走得快。十年了，我已养成了习惯，心里只有目标，没有道路了！”方丈听后大笑，说：“只有目标才能催人奋进！”其实人生的路上充满了诱惑，如果没有目标，那么就不能心无杂念地一心只向前行。

有名人说，“没有目标，就像鸟儿折了翅膀。”但是明确的目标不应该只是作为自己的一个愿望而已，它应该是一股发自内心的强烈欲望，只有发掘出一个人的强烈欲望才能获得成功。

很多人都仅仅把这些希望当作一种愿望而已，如果你非常明确自己想要什么，如果你对达到自己的目标的坚定信念已经到了执著的程度，而且能以不断的努力和稳健的计划来支持这份执著的话，那你就已经是在发展你的目标了。

有句谚语说得非常好：“如果你只想收获几天的成就，那就种花吧；如果你只想收获几年的成就，就可以种树；如果你想流芳百世，那就只能种植观念！”

坚定的信念让你有实现目标的信心，那么就应该马上付出行动，因为一切没有付出行动的目标都是空头支票，根本就没有实现的可能。作为二十几岁的年轻人，更应该明白确定明确的目标的重要性和为实现目标付出行动的必要性。

俗语说，天下没有免费的午餐。当然也没有想想就能实现的目标，有了明确的目标，就一定要付出行动，行动是实现目标的车轮。

有两位农夫被分到相邻的两块无人播种的荒地。土地是农民生活的根本，虽然现在的这片土地上一片狼籍，但是他们相信一定能让这块荒地变成肥沃的农田。其中的一位农夫，为了实现这个目标，每天辛勤地去田里耕作。他辛苦地把地里的砖块、瓦块和树根一点一点的挖出来，又运出去。看到这位农夫这么辛苦地干活，他的邻居有点泄

气，虽然他也非常想把这块地变成良田，但是面对那么大的困难，他还是退缩了。甚至还不时地嘲笑他的邻居；“喂！你是在挖金子吗？干嘛那么认真？”但是勤劳的农夫根本没有理他，清理完田地里的砖块、瓦块、树根等垃圾，他又开始整理和施肥。一晃几年过去了，那位勤劳的农夫终于实现了他的目标，那块土地再也找不到它从前荒废的影子。丰收时节，勤劳的农夫满怀喜悦地在田里收获。这时，之前跟他有着同样目标的那位农夫感叹道：“如果我当时跟你一样努力付出行动的话，我的那块地可能现在也是一片丰收景象。”

想成功不只是作为一句口头语就行，也不是只要抱有这个愿望或者树立这个目标就行，而要有强烈的执行欲望。目标是前进的灯塔，它指明了方向，行动则是缩短目标与现实之间距离的动力。树立明确的目标，通过行动实现目标，从二十几岁就开始向成功迈进！

第二章 不要因为年轻而犯这些错(1)

别让激动情绪影响你人们常说“冲动是魔鬼”。虽然对于因为情绪上的冲动带来的危害大家都很了解，但是在日常生活中，人们往往还是很难控制自己的情绪，常常会为自己在一时冲动的情况下作出的决定而后悔。特别是作为二十几岁的年轻人，你们热情、开朗、自信，但是也容易情绪化，易冲动。

很多事情可能已经发生了，就算当时情绪激动，也不会对事情的改变有任何的帮助，而且很多时候还会使事情变得更糟，甚至会失去本意而变得难以控制，伤人伤己。

有一位年轻的经理人为正在筹办的一次大型活动拉赞助。但是整个沟通商讨的过程都不顺利，因为他希望给他们提供支持的这家公司对这次活动并不认同，所以表明不愿意参加。但是如果这家代表性的公司不参与，整个活动就注定要失败。于是这位经理在无路可走的状况下，采取了绝不放弃的死缠烂打策略，一直“纠缠”到底。

最后，他直接找到这家公司的总经理，使尽浑身解数强力说服，但是没想到这位总经理的脾气比较火爆，不仅没有被说服，反而被惹火了，后来还以非常不礼貌的态度要赶他走。这使拉赞助的经理也非常气愤，加上他也是个容易激动的人，因无法容忍这种做法而采取了极端的报复性行动。于是这位经理找机会，把不同意合作的总经理的不礼貌行为扩大为对自己公司的不尊重，最终以吵架收场。

事后，影响相当地不好，而那家被认定的赞助商为了息事宁人，不但捐钱参与活动，而且付出了更高的代价以摆平这件事。当然，那位总经理不久之后也从公司离职了。虽然两家公司最后仍然合作了，但是最终的感觉已经背离了最初的愿望。冲动就是伤害大家的元凶。后来，去拉赞助的经理对那位离职的总经理心里充满了愧疚。

人是作为社会动物存在的，不是独立的个体，在生活中难免要与别人接触，而所有的事情也不会是一帆风顺的，难免会有问题存在，

所以在共事的过程中难免就会出现摩擦，但是一定要注意控制自己的激动情绪，以免平静之后对自己的所作所为感到懊悔。所以在发泄愤怒前，先为自己的情绪降降温，以推迟愤怒的发作；换个环境，稍微转移一下自己的注意力；培养沟通能力，以做到同感共情，在换位思考中平息愤怒。这样才能使自己所做的决定符合自己的原本意愿，也不至于使自己到最后追悔莫及。

激动的情绪不仅伤害别人、造成无可挽回的后果，也会对个人造成伤害，姑且不说对自己人脉等各方面的影响，单单对自己的身体就会造成很大的危害。《黄帝内经》中说，人有七情六欲，喜伤心，怒伤肝，忧伤肺，思伤脾，恐伤肾。虽然情绪反应是人们正常行为的一方面，但用情过度却会伤害自身。这样伤人伤己的事情还是敬而远之为妙。

容易激动常常被当作不成熟的标志，不成熟、不稳重就不会给别人安全感和能担当的感觉。如果这样，可能没有人愿意把重大的事情交给你做，也会使你错失很多的机会。近年来，美国心理学界进行的“情绪管理”相关研究表明，能够把持情绪是大多数工作的一项基本要求，尤其在管理和服务行业更是如此。所以学会控制自己的激动情绪，也是保持良好人际关系和获取成功的一个重要条件。

激动情绪只会带来种种麻烦，而对事情的结果不会有任何的改变。与其使事情变得更糟糕，还不如换一种心态、换一个角度，使事情更容易让人接受。其实做到这点也不是一件很难的事情，只是别自己跟自己过不去就行。

有一个故事说，一次，美国前总统罗斯福的家遭到盗贼的洗劫，丢失了很多贵重的东西。罗斯福的一位朋友知道后，就立刻写了一封信去安慰他，劝他不要太在意。罗斯福收到朋友的来信后笑了笑，然后给他的这位朋友写了一封回信，信中说：“亲爱的朋友，谢谢你来安慰我，我现在很平安，感谢生活。因为，第一，贼偷去的仅仅是我的东西，而没有伤害我的生命，值得高兴；第

第二章 不要因为年轻而犯这些错(2)

二，贼只偷去我的部分东西，而不是全部，值得高兴；第三，最值得庆幸的是，做贼的是他，而不是我。”这是一种多么平和的心态，也许很多人会觉得这是一件不可思议的事情，但是试想，如果此时的他大发雷霆，情绪激动得不可控制，结果会怎样呢？其实家里被盗的事实不会有任何的改变，但是如果他这样做的话，可能会忍不住对关心他的人发泄他的气愤，这将可能在不经意间伤害了那些关心他的人，而且也会伤害自己的身体，影响自己的健康，那将变成一件更糟糕的事情。

学会控制自己的激动情绪，以平和的、成熟的心态来对待每一件事情，这样可以增加你的魅力，也会使你更成功。

自信过头就是自负自信，是自己相信自己，是发自内心的自我肯定与相信。自信是建立在对自己正确认知基础上的，对自己实力的正确估计和积极肯定，是自我意识的重要成分，是心理健康的一种表现，是学习、事业成功的有利心理条件。自负，是自以为了不起，是过高地估计自己，也是盲目的自信。其实说到底还是对自己的认识不够。

自信原本是一件好事情，有自信干什么事情都会有信心，就像有人说：“有信心的人，可以化渺小为伟大，化平庸为神奇。”

著名的交响乐指挥家小泽征尔在一次世界优秀指挥家大赛的决赛中敏锐地发现，如果按照评委会给出的乐谱演奏将会不和谐。起初，他以为是乐队演奏出了错误，但是在停下来重新演奏后，还是不对。于是他觉得问题出在乐谱上。这时，在场的作曲家和评委会的权威人士坚持说乐谱绝对没有问题。面对一大批音乐大师和权威人士，他思考再三，最后斩钉截铁地大声说：“不！一定是乐谱错了！”结果，这果真是一道考验题，自信让他顺利地通过了考验。如果当时他不自信的话，很可能就会放弃自己的看法，当然也会与成功擦肩而过。

自信是成功的心理条件，但是什么事情都应有个尺度，把握不好尺度，本来能够达到很好效果的事情可能会适得其反，自信也不例外，过分自信实际上就是自负。自信和自负的关系很微妙，可以相互转化，又可以很容易区分。举个很简单的例子，如果去参加一个活动，自信的人会本着空杯心态去优雅地对待，他会去多学点东西，认真参与，虚心学习；自负的人则是以自满的态度去对待，不是自视清高、抱着手冷眼旁观，就是作专家状、指指点点，评价别人讲得如何。结果自信的人多了一个学习交流的机会，学到了新知识或技能；自负的人则只是去当了一回旁观者或编外评委，浪费了时间和精力，除了更加自负以外，什么也没得到！

自负是一种要不得的心态，它会使人不自觉的自我膨胀，但是实际拥有的却无法支撑住它。自负会让人的虚荣心增强，让人变得孤芳自赏，盲目地目空一切，总会错误地认为自己最强，而瞧不起别人。自负会蒙蔽你发现真理的眼睛，也会麻醉你判断的神经，它会让你离成功越来越远，还很有可能使你在不自知中自我毁灭。

夜郎自大的故事也许大家并不陌生。汉朝的时候，在西南方有个叫夜郎的小国家。它虽然是一个独立的国家，但是地狭人稀，物产贫乏。但是，如果与邻近的周边国家相比，夜郎还算最大。因此，从来没有走出去的夜郎国王就误认为自己的国家是天下最大的。

夜郎国国王在与部下巡视国境的时候，指着前方问："这里哪个国家最大呀？"为了讨好国王，部下就说："当然是夜郎国最大啰！"后来国王又望着前方的高山问道："天底下还有比这座山更高的山吗？"部下们回答说："天底下没有比这座山更高的山了。"最后，国王又在河边问："我认为这可是世界上最长的河川了。"部下都对国王的说法表示赞同。这导致无知的国王更加自信夜郎就是天底下最大的国家了。

这样，当汉朝派往夜郎的使者途经夜郎的邻国滇国时，滇王竟然问使者："汉朝和我的国家比起来哪个大？"这种不知天高地

第二章 不要因为年轻而犯这些错(3)

厚的问法使汉朝使者吓了一跳，他没想到这个小国家，竟然无知地自以为能与汉朝相比。更让他意外的是，到了夜郎国后才发现，其实夜郎国差不多和汉朝的一个县一样大。但是骄傲自负的国王仍问汉使："汉朝和我的国家哪个大？"

可能很多人都觉得这种自负的搞不清状态的做法很可笑，而且很鄙视。虽然我们置身事外地哀其不争，怒其自负，但是作为二十几岁的年轻人，因为年轻气盛，也很容易在不自知的情况下犯这种错误。自信是好事，但是过于自信就是自负，自负的人常常挟几分霸气和高傲。

拿破仑·波拿巴是法兰西第一帝国的缔造者。据说，他在第一次过阿尔卑斯山时就傲气十足地说："我比阿尔卑斯山还要高！"的确，他曾经一度征服了大半个欧洲，使法国资本主义得到充分发展，但他自负的气质却最终毁灭了他。当拿破仑的自负无限地膨胀了他的攻占欲望后，他发动了以争霸、掠夺和奴役别国为目的的侵略战争，而这也最终导致了滑铁卢战役的失败，使他开始了流放的人生，以至于最终孤零零地死在圣赫勒拿岛。

自负，是摧毁人生的毒药，这剂毒药可能会慢慢发作，但是也可能使你顷刻丧命，使你一切的努力都付之东流。自负是人性的一种缺陷，它的实质其实就是无知的表现。

要有所成就，就一定要自信，但是切勿自信过头。二十几岁的年轻人应树立正确的心态，坚定自己的信念，客观地认识自己，以乐观、理智的态度对待人生，勇敢地走向未来！

不要抱着"鸡肋"不放手"鸡肋"，肉质少且难啃，真可谓是"食之无味，弃之可惜"。可是，在现代的生活中和工作中往往会遇到这样的事情。

在工作中，你的地位在不知不觉中降低，也许你已经是出入豪华商务中心的小白领，可是你依然还是隔着橱窗与世界名牌遥遥相望；公司一有风吹草动，你就会提心吊胆，担心第一个被“炒鱿鱼”；假如你主动离职，老板不费吹灰之力就能找到上百个比你更优秀的雇员；复印、打字、倒水、跑腿等所有同事不想干的事统统由你包揽；虽然你已经足够努力，可是升职、出国培训的好机会总也轮不到你。这一切让你倍感迷茫，使你对未来没有任何把握。你正处于“鸡肋”的位置，这让你失望，又很担忧。

也许你正犹豫不决，不知道是该继续前进还是该放弃，这成了困扰你生活的一个问题。放弃了觉得可惜，不放弃又觉得没有发展前途。对于二十几岁的年轻人来说，这种情况可能尤为严重，因为涉世未深的年轻人还比较缺乏社会经验和工作经验。面对选择，你们既怕因放弃而失去了工作，又怕因选择而错过了另一个发展的机会，所以总是思前想后。

其实，二十几岁的年轻人正处在创业阶段，“鸡肋”也许是一种保障，但不会是长远的发展。所以在遇到“鸡肋”的时候就应该调整自我，早做准备。

李萍是英语专业的毕业生，年轻靓丽的她毕业后一直从事助理、秘书、文员、前台等文职性工作。最近，她又打算辞去在一家外资公司的部门经理助理职位，准备学茶艺。虽然朋友们对她辞掉这份月薪3000元左右的工作感到很不解，但是李萍却有她自己的打算。

在外人眼里，李萍之前的工作看起来很风光，还被冠以“小白领”的名号，但是其中的滋味只有她自己知道。以前的工作其实就是跑跑腿，打打字，帮经理写写应酬邮件，接待来客等，这样的工作没有任何的含金量，是个大学生就能干，根本体现不出她的专长，而且也看不到发展的前途。这样看似忙碌的工作和生活让她看不到希望。而且她还发现，以前做销售的同学，虽然最开始的时候工资没有她高，

但是现在人家的月薪已经是她的好几倍了，而她的薪水就一直是这样原地踏步，没有任何的改变。

这样的生活不是她想要的，她不想从一开始就被定格，于是她要去学茶艺，结合自己的外语特长，向国际友人介绍中国博大精深的茶文化。这样的工作

第二章 不要因为年轻而犯这些错(4)

对她而言才是一门技术，符合她的专长，也具有挑战性，更适合她的发展。

其实，选择是一件需要勇气的事情，毕竟这意味你将要脱离原有熟悉的生活轨迹，放弃已经拥有的和习惯的东西，而去面对未知的变幻莫测的未来。但是要想早日摆脱“鸡肋”的工作，除了要勇敢地放弃之外，更重要的是要搞清楚为什么会成为“鸡肋”，以及通过什么样的方式才能改变这一现状，这才是最明智的做法。

专家认为，遭遇“鸡肋”的原因很多，但是大致的归类后，最明显的可能会有以下几种情况。首先，在最初选择职业的时候，就选择了职业门槛比较低的职位，其实在最开始就放弃了更好的发展机会。这样的工作，职责比较宽泛，相对轻闲，挑战性不强，但是也就意味着没有机会深入接触业务。每天简单、琐碎而且没有任何挑战的重复性工作，直接造成了养尊处优的状态，而且其中也暗藏危机，因为缺乏挑战和学习就会在无形中造成竞争力下降。还会面临与更年轻的人竞争。其次，在工作了两三年后，才幡然醒悟，发现竟然不知道自己的优势和专长在哪里，缺乏核心竞争力。最后，是职业目标不明确，对自己的职业发展缺少规划。最开始就是在单位从事辅助性的工作，由于在工作中没有优势，也只能干一些“鸡肋”性的工作。

为了彻底地改变这一情况，使自己的职业有很好的发展，就应该发现问题，及时地解决问题。作为二十几岁的年轻人，在最初的求职中，就应该对自己有充分的认识，清楚地了解自己的优势和劣势，不要为了找工作而找工作。对自己的人生发展要有明确的规划，知道自己的目标是什么，自己的发展方向在哪里，明白自己的喜好，慎重地选择自己的工作。

除此之外，在工作中要学会不断的自我提高也至关重要。如果一直站在原地，那么就等于在倒退，与此同时，你所拥有的知识也在不

断地折旧。这将会使你陷入更加尴尬的境地。所以要抓紧时间充电，掌握一门专业技能，为你的职业生涯增光添彩。

职场虽然变化莫测，但是只要自己有目标、有计划，并且不断地自我提升，那么就会远离“鸡肋”。

别把盲目跳槽当本事跳槽对于身在职场的人而言，不是什么新鲜的事情。可能谁都会有这样的经历，但是跳槽的具体情况和原因却各不相同。俗话说，人往高处走，水往低处流。如果有更好的选择，当然会更好，所以有时候跳槽可以帮助你走上成功的捷径。但是并不是每次跳槽都会达到预想的结果，特别是盲目地跳槽带来的后果往往会让人追悔莫及。

孙晓是某大学计算机专业的学生，毕业前夕，航空公司来学校招收空姐，这个对女生极具诱惑力的职业吸引了她。她凭借靓丽的外貌和出众的口才，从众多的竞争者中脱颖而出，成为人人羡慕的空中小姐。而幸运女神似乎特别地优待她，一开始她就飞国际航线，因此去了不少国家。在做了5年空姐之后，她从航空一线转到航空公司的一个下属公司做行政工作，没干多久就跳槽了；在新公司做了不到一个月就又辞职了；此后又接连换了好几份工作。

工作已经给她带来了很大的困扰，就像她自己说的那样：“做空姐是因为那是一份很多人都羡慕的工作，所以根本没有考虑是否符合自己的专业或者特长。而后来去做管理，才发现自己根本没有管理经验，找不清楚自己的职业定位，于是频频跳槽。”

其实孙晓的跳槽原因就是在应聘空姐时盲目跟潮，根本就没有对自己的职业有很好的规划，所以导致她后来在每一个工作中都必须从新手做起，由于之前没有一点知识和经验的积累，所以每个工作都不会让她产生轻车熟路的感觉。所以在选择工作的时候一定要考虑自己的爱好和专业，不能盲目跟潮。

除了盲目跟潮外，盲目听信是导致盲目跳槽的另一个原因。有权威机构统计，大约有50%的跳槽者是为了追求高薪。其实有时候跳槽

确实能够带来高薪，但是现在的很多公

第二章 不要因为年轻而犯这些错(5)

司在招聘的时候说得很好，可实际上却并非都能兑现，部分公司还会在年薪或者保险上设置陷阱，就想等着你入瓮呢。所以如果你不仔细分析就会得不偿失，甚至可能卷入盲目跳槽的恶性循环中。

意气用事和急于求成也是盲目跳槽的因素之一。有时候，因为一些小事情就一时想不开而赌气把公司“炒鱿鱼”，其实这是一种对自己不负责任的行为，也是缺乏团队意识和责任感的表现。在企业中，每个人都希望自己有很好的发展，能够得到迅速的提升机会，但结果往往是欲速则不达。老板对每个人的能力都会心中有数，该得到晋升的都会有机会。所以一定要有耐心，慢慢地等待。

不管是哪种原因，盲目跳槽都不是一件好事情。因为跳槽是职业生涯中的大事，它关系着自己的职业发展。因为一时的头脑发热或者盲目决定而跳槽，那样很可能达不到预期效果，还会产生许多的连带问题。因为盲目跳槽只会越跳越糟，而且频繁的跳槽还会让人对你的能力和责任心产生怀疑，同时也会让你的自信心受挫，在不断的跳槽过程中你会越来越不自信。可能没有哪个老板会喜欢一个频频跳槽的员工，频频跳槽的员工不会给老板带来安全感。老板会认为这样的员工不负责任，利益心太重，而且没有团队协作精神，所以当然也不愿意把重要的工作托付给他，在一个企业中，没有人会相信这样的人。总是这山望着那山高，没有给自己一个合适的定位，也没有把自己的基石筑好，只想着分享劳动成果，这就是像是痴人说梦。

盲目地跳槽并不是一件好事情，也不能证明你有本事。相反，它是职场的大忌。为了避免盲目地频繁跳槽，作为二十几岁的年轻人，在最开始的职业选择中就要对自己有一个清醒的认识，并且要对自己的职业有很好的定位。只要选择了合适的职业就要不断的努力，哪怕是在这个过程中遇到挫折，也不要轻言放弃。

二十几岁的年轻人应该珍惜公司提供给你的机会，因为公司给你提供了一个展示自己的舞台，一个发挥自己能力的机会和空间。想要证明自己并不一定要换个舞台，只要自己做得够好，够有说服力，就没有必要舍近求远。如果不能得到肯定，那么不要一味地指责别人，也应该冷静地检讨一下自己是否做得足够好，还有哪些方面需要不断改进和提升。

把握你的工作，认真、慎重地做好每次选择，脚踏实地，一步一步地稳步走向成功。

别以为自己最聪明相信每个人都希望自己是最聪明的人，最起码也是个非常聪明的人。很多人也都希望能够在众人面前展示出自己的聪明才智，并得到大家的认可。可是事实上，真正聪明的人也许不会那么急于表现自己，反倒是自作聪明的人往往都愿意哗众取宠，标榜自己在社会上的重要性。对于发生在周围的一些问题，他们总是愿意插一手，貌似行家一般，可是实际上往往是根本不能帮助别人处理问题，有时候反而使问题更加复杂。

自作聪明的人总是不能正确地、充分地认识自己，也不能明确地了解自己的能力，面对问题的时候根本不能像真正聪明的人那样冷静判断，量力而行。他们总是想向别人强调自己的聪明，而且总是想利用一切可能的机会来表现自己。

作为二十几岁的年轻人，正处在创业阶段，他们希望得到大家的认可和器重，所以往往有着强烈的表现欲望，虽然他们的出发点没有错，但是往往小聪明会使自己错失良机，反倒害了自己。

万晨在第二次参加面试的时候，故意比约定时间晚了半个小时，因为在他看来，刚到上班时间，来面试他的领导可能会先喝点水什么的，但是当他到达时，发现面试的领导早已先到，这让他感觉很尴尬。他想，一定要在面试的过程中挽回领导自己对的印象。

面试时，领导让万晨列举一个在工作中不成功的例子。征得领导的同意后，他讲述了自己在上次面试中的失败经历。他说，他在上次

的面试中过了两轮，是在最后一轮见公司老板的

第二章 不要因为年轻而犯这些错(6)

时候失败的。他感觉自己最初的问题都回答得很不错，只是当领导看到他的简历上写着英语过了六级后，要求他用英语自我介绍。虽然当时的职位没有要求英文水平，而且他当时也丝毫没有准备，但他还是很冷静地完成了这项测试，老板对此还算满意。只是在后来翻译一封书信的时候，因为内容比较专业，所以他翻译得很不好。

讲述完毕后，万晨强调说，那次失败的面试让他吸取了教训，使他感觉语言还是要学以致用。所以从那以后，他天天练习，已经有了一定的提高。

万晨本来是想通过这个失败的例子证明自己是个很爱学习、很有上进心的人，同时说明他的英语也不是非常不好。但是他万万没有想到的是，面试领导竟然突然以英语问答方式让他再次做自我介绍，结果非常糟糕。这不仅没有达到他预想的结果，反而让面试领导觉得他不但是个不求上进的人，还是一个不诚实的人。虽然这份工作原本是对英文水平不做限定的，但是万晨自己的小聪明使他再次失去了这次机会。

不要以为自己最聪明，也不要低估别人的智商。小聪明有时候反倒是让你聪明反被聪明误。万晨本来是想掩盖自己的缺点，显示自己的优点，但是面试的人也不是傻子，不仅识破了他的打算，让他自暴缺点，而且还对他留下了不诚实的印象。万晨就是因为自作聪明，才会低估招聘人员的能力，他没有想到，其实英语的能力在很短的时间里就可以被检测到，所以导致没有被别人发现的缺点却被自己暴露了。所以不能太自作聪明或者心存侥幸。

有时候，聪明反被聪明误。有个寓言讲述了一头驴自作聪明的故事。寓言中说，有头驴每天驮着货物陪着主人到各地去贩卖。有一天，他们过一座独木桥时，驴一不小心失足掉进了河里。等主人把它救上来之后，它发现自己背上的东西轻了许多。原来它驮的是食盐，

掉进水里后，一部分盐就溶解了，所以就变得轻了。因祸得福让驴很高兴。

过了一阵子，等他们再次从这里过桥的时候，驴因为尝到了上次的甜头，所以心存侥幸，自作聪明地认为上次掉进河里后东西轻了，这次也应该是同样的结果。于是它故意掉进河里。

可是意外的是，等主人把他救上来的时候，它发现背上驮的东西不仅没有变轻反而增重了。倍感疑惑的驴问它的主人原因，它的主人拍了拍它的头笑着说："宝贝呀，你怎么总是自作聪明呢？上次你驮的是盐，盐碰到水就会溶解；可是这次你驮的是棉花，棉花碰到水不但不会溶解，还会吸水，所以才会变重呀。"

自作聪明反倒是搬石头砸自己的脚，自己给自己找罪受。找工作的时候不应该耍小聪明，在工作中也应该兢兢业业，不能耍小聪明。耍小聪明既是对工作的不负责任，也是对自己的不负责。因为怀有这样的心态，根本无法真正发挥出个人的聪明才智，既浪费公司的资源，也浪费自己的才智。

二十几岁的年轻人只有彻底地摆脱自以为是的小聪明，认真地对待生活、对待工作，怀有大智若愚的精神，才能成就自己。

靠别人不如靠自己俗语说"靠天靠人不如靠自己，求神求佛不如求吾心。"这句话说的很有道理。在现代社会中，竞争压力何其大，没有人能够成为你永远的依赖，只有靠自己争取和努力，才能得到最坚实的依靠，才能在社会中立于不败之地。

二十几岁的年轻人刚进入社会，正处在一穷二白的阶段，很多事情都需要通过自己的努力去获得和积累。职场上不可能一帆风顺，因为前面既没有一条踩好的路等着你去走，也没有固定的方向指引你前进，一切都要靠自己去摸索，经验要靠自己在实践活动中积累。如果靠别人，那么你可能永远只是大树下的小树，弱不禁风，失去了成为参天大树的机会。而且别人也不一定靠得住，没有人傻到扶着你一步

步地走，或者为你拨开荆棘，让你一路平坦。所以路是要靠自己走的。

不要不相信，历史就为我们证明了一切。吕布到死的时候

第二章 不要因为年轻而犯这些错(7)

，才知道跟自己称兄道弟的刘备才是最坏的，但是他已经要彻底地退出历史舞台了；而曾经卖草鞋的刘备，却最终建立了属于自己的伟大帝国，实现了人生理想的最大化。靠谁都不如靠自己，就像毛泽东曾说过的一句话“自力更生，丰衣足食。”

职场就是战场，没有战友，没有活雷锋，什么事情都得靠自己去争取。如果你真的什么都想靠别人，那么你就什么都得不到。

在某一家设计公司里，大家平时都很忙，但是都还是愿意忙里偷闲的开小差，聊聊QQ或者讨论一下电视或电影的内容。因为大多都是老员工，大家都熟悉也习惯了。

突然有一天，领导带来一个稚气未脱的男孩，他是个刚毕业的大学生，领导介绍给大家以后就是同事了。当这个男孩到来后，就像所有的新人一样，每天默默无闻地工作着。他很勤快，当大家每天早上来上班的时候，他早已经把办公室打扫得一尘不染，而且还为每位同事都细心地准备好了喜欢的饮料。所以办公室里的老员工们就悄悄地享受起了这样的生活。以前办公室里多跑腿的活，大家都以猜拳的方式决定谁去，现在还不等大家说，那个勤快的男孩就拿着文件送往相关的部门了。下班后，当大家都迫不及待地奔出公司后，他又毫无怨言地甘当清洁工，整理乱七八糟的办公室。大家都相当地享受男孩付出的一切，还打趣地称他为“活雷锋”。

没多久，老总在开会的时候宣布：“由于设计部门是公司的重要部门，所以要适当扩容。公司将任命一个有能力、能够担当重任的员工为设计部部长。”因为这个关系到每个人的前途，所以大家都渐渐地收敛了很多，希望能够给老总留个好印象。不过当大家还在一脑袋热的时候，人事任命的通知已经贴出来了，原来是后来者居上，那个新来的男孩居然当选了。

后来，经理对此作出的解释是：那个机会是男孩自己争取到的。他是凭借踏实肯干的劲头给自己争取到这个机会的。所以在职场中，要想有发展就得靠自己。不要认为别人为你做的一切都是理所当然的，天下没有免费的午餐。

不要过高地看待自己，也不要把自己看扁了，正确地认识自己，利用自己的优势，发挥自己的力量，靠自己取得成功。

有个关于小蜗牛的故事说，有一天小蜗牛苦恼地问妈妈："为什么我们从生下来就要背负这个又硬又重的壳呢？"妈妈说："因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬行，而且速度又很慢，所以我们需要这个壳保护我们的安全！"小蜗牛又问："毛毛虫没有骨头，也爬不快，他为什么不用背壳呢？"妈妈说："因为毛毛虫能变成蝴蝶，天空会保护她啊。"小蜗牛再问："可是蚯蚓没骨头，也爬不快，还不会变成蝴蝶，他为什么不背这个又硬又重的壳呢？"妈妈说："因为蚯蚓会钻土，大地会保护他啊。"小蜗牛哭了起来："我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。"蜗牛妈妈安慰他："所以我们有壳啊！我们不靠天，也不靠地，我们靠自己！"靠自己是一条保险的路，也是一条让你充分享受整个过程的选择的路。

人生的路就得靠自己来走，一步一个脚印，才会觉得踏实。一步步地走向成功才会享受到无限的喜悦。

沉不住气是大忌"自古成大事者，遇事首先要沉得住气。"我们可能对这句话都很熟悉，但是真正能够做到却并非易事。沉得住气，既是一种生理状态，又是一种心理素质。在生活中，有些人做事情往往是没有准备、没有计划，浮躁不堪，完全凭借一时的兴致或者因为一时的冲动来做，结局往往是令人后悔万分的。

有个故事说，由于孩子的母亲在生小孩的时候难产去世了，孩子的父亲既要工作又要照顾小孩子，这对一个男人来说是一件非常困难的事情。幸运的是，在家里有一条忠实的猎狗，它很通灵性，既能帮

孩子叼奶瓶，还会晃动孩子的摇篮哄孩子，这样就使得它的主人可以安心地工作。

有一天，当男人回家的时候，发现自己

第二章 不要因为年轻而犯这些错(8)

的狗满嘴是血，而且腿上还少了一块肉，看到这样的情景，男人心急如焚，冲进屋里找孩子，结果看到满屋子的血，但是没有看到摇篮里的孩子，男人再也承受不了，他觉得一定是狗吃了自己的孩子，于是怒气冲天的男人拿起猎枪，射向忠诚的望向自己的猎狗。在狗倒地的一刹那，他听到了孩子的啼哭声，他顺着哭声在床底下找到了完好无损的孩子。男人惊奇地扫视着屋里，突然发现在屋角有一具狼的尸体，嘴里还叼着狗腿上的那块肉。顿时他明白了一切，但是一切都太晚了，一时的冲动让他杀了自己最忠实的猎狗，这一切让他追悔莫及。但是又能改变什么呢?

这种由于沉不住气，轻率行事，给自己带来遗憾的事情不在少数。但是人们还是不能完全地吸取其中的教训。生活中是这样，职场中也是这样。现如今，职场如战场，竞争激烈，一不小心就会使自己失去机会，或者使所做的努力付之东流。所以沉不住气是职场的大忌。

在一家单位，员工们在得知要新调来一位主管后都很高兴，特别是那些平时工作很努力的员工，因为他们听说这位主管是位非常有能力的人，是专门派来整顿业务的，所以他们满心期待地想看这位新主管做出一番事情来。

不过令大家都很奇怪的是，这位新主管到来之后并没有像大家想象的那样有大刀阔斧的改变，而是毫无作为。每天到单位后就进了自己的办公室，一整天都不怎么出门，也没有什么具体的措施出台。这让那些原本希望他带来改变的员工很失望，而原来那些害怕新主管上任后发现自己的恶行、投机取巧、不踏实不肯干实事的人反而得意了，于是他们又恢复到了以前的状态。

时间总是过得很快，转眼就过去了好几个月，那些工作不认真的人开始享受这种状态，而那些原来一直努力工作、希望工作状况能够

得到改变的人，对新主管越来越失望了。就在这时，一纸人事变动通告下来，那些不踏实工作的人都被开除了，而那些努力工作的人都获得了嘉奖或者升职，下手既快又准，惊得大家瞠目结舌。

当大家都疑惑的时候，新主管告诉大家一个故事。他有个朋友买了一栋房子，搬进去后对院子进行了全面整理，拔除了原来所有的植物，种上自己新买的花卉。结果后来某天，原来的房主来拜访时，一进门就问："那株最名贵的牡丹哪里去了？"这时候朋友才醒悟，原来他把那株牡丹当成杂草清除了。

后来朋友又买了一栋房子，虽然院子依然感觉很杂乱，但是他吸取了上次的教训，没有急于清理它。结果他看到了令自己惊讶的景象。冬天以为是杂树的植物，春天竟然繁花似锦；春天以为是野草的植物，夏天开得花团锦簇；半年都没有动静的小树，秋天里却红叶满树。直到临冬，那些真正没有用的植物才真正地现身了，他这才把那些杂草都清理干净了，而且还没有伤到其他的珍贵草木。

办公室中的珍奇花草和杂草也需要时间来慢慢分辨。否则，要不就是杂草没有除干净，要不就是伤到了珍奇花木。

做任何事情都不能太轻率，不能想当然，也不能全凭主观意念。在做任何事情或者决定之前，都要先搞清楚真相，尊重客观事实。作为二十几岁的年轻人，正处在意气风发的年龄，做事缺乏经验，最容易犯头脑发热的毛病，所以做事情的时候更应该沉得住气。患难见真情，时间久了自然就会一切真相大白，是人才还是昏才都会明白的。

时间是检验一切的最好方法，沉得住气、不轻浮是成大事的基本素养。

不做口无遮拦的人口无遮拦的人，就像是嘴巴上挂着扩音器，什么话都不经过思索，脱口而出。我们可能会喜欢心直口快的人，觉得那是一种可爱的性格，也是对人的真诚和坦率。但是，估计没有人会喜欢口无遮拦的人，哪怕他是一个口才好，心思灵敏的人，你还是会

觉得不喜欢他，而且感觉他没有安全感。因为不知道什么时候，他就会把你不想让别人知道的事情说出去，或者不由自主地

第二章 不要因为年轻而犯这些错(9)

说出一些很伤人的话。

口无遮拦可能让你逞了一时口舌之快，在一时间让你占了上风，但是久而久之，大家可能对你讲话时就会有所顾忌，让你在生活中觉得很不自在。口无遮拦是一种伤人又伤己的坏习惯。

有一位国王命令厨师给他做一道世界上最好的菜，于是厨师给他献上了一盘不同动物的舌头。之后，国王又命令厨师再给他做一道最坏的菜，可是厨师给国王献上的仍是不同动物的舌头。国王吃惊地问厨师为什么最好及最坏的菜都是一样的，聪明的厨师看着国王笑了笑，解释道："如果好好利用舌头，那么辩才无碍，利人利己；但是倘若舌头用的不好，则会沦为利齿刻薄的工具，那样的话将会伤人害己。"这就像我们平常所说的"良言一句三冬暖，恶语一句六月寒。"温暖人心的话，会给人舒服的感觉，而恶毒的话则会非常地伤人。

记得有次去参加朋友聚会，刚好有对朋友从夏威夷度假刚回来，于是去过的人都谈起了对夏威夷的看法。有人说夏威夷的海洋湛蓝湛蓝的，最漂亮；也有人说夏威夷的舞台很热情；还有人说，夏威夷的火山很好。

就在大家热烈地探讨着自己对夏威夷的看法时，有个小孩就向喜欢夏威夷火山的阿姨问了一句："阿姨，火山烫不烫？"这位阿姨就有点口无遮拦，略带俏皮的顺口就回答说："再怎么烫，都比不上你妈妈骂人的话烫！"

话一出口，就自知失言，但是说出的话就如泼出去的水，是怎么都收不回来的。即使她立刻就向朋友道歉了，但是好好的气氛已经被破坏了，聚会最后也不欢而散。所以管不住自己的嘴巴就往往会"祸从口出"。

口无遮拦确实是一个很不好的毛病，跟亲人、朋友在一起说话时口无遮拦都可能会惹一些祸端，更别说职场了。俗话说："职场如战

场”，经常小心谨慎，有时候都会出一些问题，更何况是口无遮拦。口无遮拦会让人觉得你是个爱搬弄是非、靠不住的人。口无遮拦是职场的大忌！一不小心，你的饭碗可能就因为口无遮拦而给摔碎了。

红玉是一家公司的文员，有一次下班后她跟男朋友在一家西餐厅吃饭，两人边吃边聊，不亦乐乎。吃完饭正准备走的时候，突然发现公司的副经理和一个身材高挑的女孩相依着走进餐厅。红玉对眼前的这一幕感觉很意外，因为副经理是有妇之夫，这已经是公司众人皆知的事实，而且他们的女儿都已经四岁了。看到这一幕后，让原本就讨厌花心男人的红玉，觉得副经理一向在公司装作谦谦君子模样，还塑造了一个好男人的形象，简直就是骗人的。

后来，有一次大家在办公室谈论什么样的男人才是好男人时，忽然有人就说主管人事的副经理就是一个重感情、有责任感的难得的好男人，又列举了一大堆的事例加以证明。最后，大家一致都认为副经理是个好男人，简直是完美无缺。看到大家这么信任他，而且评价那么高，红玉就想起来上次吃饭看到的那一幕，这使她觉得大家都受到了欺骗。于是她忍无可忍，最后就把那天看到的情景添油加醋地向大家叙说了一番。大家听罢，禁不住面面相觑就在红玉感受着一吐为快的时候，人事部门通知，她被“炒鱿鱼”了。在她感觉莫名其妙，不知所以然的时候，副经理把她喊到了办公室，然后给她看了一张照片，说：“这就是那天你见到的和我一起吃饭的女孩，她是我的亲妹妹；接着，他又拿出一张全家福给红玉看。看到两人确实长得很像的时候，红玉傻眼了，觉得自己之前的行为太冲动了，简直就是有点傻，但是一切都已经晚了。

口无遮拦是职场大忌，是一个害人害己的坏习惯。所以如果有口无遮拦的毛病，那么就一定要注意改掉它，平时说话时，三思而后行，仔细思索，不空穴来风，不说三道四、人云亦云。有些事情可以做但不可以说，有些事情自己明明知道也不能轻易说出口，尤其是和

上司有关的个人私事，说话时更应该慎之又慎，以避免言多必失，祸从口出。

第二章 不要因为年轻而犯这些错(10)

让嫉妒成为你的绊脚石嫉妒是因别人的快乐、幸福、富有、成功等而产生的一种强烈而阴郁的不快之感。嫉妒是人从狭隘、自私的平均化要求心理出发，对别人超过自己的成绩和处境的一种眼红表现；嫉妒是一种损人损己的一种病态心理。嫉妒的起因是看不惯别人比自己强，是个人心理结构中“我”的位置过于膨胀。

不要让嫉妒成为你的绊脚石，嫉妒之心不但会害人还会害己。同为鬼谷子的学生，一起学习兵法，庞涓却因自己学艺不精而嫉妒孙膑的学识，并对其施计加害，结果在马陵之战中，互为敌手的庞涓终因不如孙膑，害人害己，中计身亡；三国中的两位知名人物周瑜和诸葛亮也是各怀鬼才，但是由于周瑜一直对诸葛亮的才能既忌惮又嫉妒，终于在诸葛亮的计谋之下被活活地气死；而《水浒传》中的白衣秀才王伦也因容不得比自己高明的才子，才会成为林冲的刀下鬼。嫉妒者从害人开始，然以害己而告终。

清朝雍正年间有个白泰官，是当时的八大武术家之一。一次，他在回乡途中，恰巧遇到一个小孩正在练武，小孩虽然年纪不大，但是身手非凡。白泰官一时看的出了神，猛然想到这个小孩子现在的武艺都如此了得，长大后武艺肯定能超越自己。想到此时，白泰官一时妒火中烧，在他的内心深处无法容忍小孩成年之后成为自己的对手或者超越自己，于是他挑衅的挑起事端要与小孩比武，并在比武的过程中蓄意将小孩杀死。小孩在断气前仰起头来，两眼盯着白泰官，咬牙切齿地说了一句：“我父亲白泰官回来一定会给我报仇！”当听到这句话，白泰官如同遭到五雷轰顶一般震惊，原来死者竟是自己的亲骨肉。正是嫉妒导致他的心里容不下别人，更不能容忍别人超过他，哪怕是个小孩子，所以他才会对对方起杀心，结果害人终害己，原来在无意间竟然害死了自己的儿子。

嫉妒之心就像一块纱，容易蒙住你的眼睛，扰乱你正确判断的意识。从古到今有多少人因为嫉妒而后悔终身，有多少惨剧由嫉妒之心而生，又有多少人因为嫉妒之心害人终害己。但是即使如此，在现实生活中人们还是不能很好的抑制嫉妒之心，使它成为个人成功路上的绊脚石，更甚者因此毁灭了自己。

唐军是某大学的学生。他的成绩一向优秀，是学习上的佼佼者。但是正当他为自己傲人的成绩感到飘飘然的时候，别人正在努力加快脚步赶上他。看到别人和自己的差距在逐步地缩小时，急起直追才是正确的做法。可惜他并没有觉醒，反而产生了一种强烈的嫉妒心，无法容忍别人超过自己。他的脑子里逐渐萌发了一种邪念，决定去“报复”他人，不让他人有好成绩。于是他开始偷别人的书籍。当别人苦苦寻找时，他不仅不说话，反而在一旁幸灾乐祸。后来，他的脑子完全被胡乱的想法充斥和左右，竟然破坏起别人的正常学习生活，他偷偷地纵火焚烧别人的衣物，扰乱人心，被人发现后送进了法院。

可见，嫉妒心理是多么的可怕，它不仅像是虫子一样咬噬着你的心，使你不能安宁，它也会迷乱你的心智，指示你作出不合常理的事情，破坏他人的正常生活。

不要让嫉妒绊住你前进的脚步，要想有所成就，就要彻底地杜绝嫉妒心理。要做到这一点，清醒地认清嫉妒的危害是第一步。嫉妒别人使遭到嫉妒的人痛苦，而嫉妒别人的人也会因此受到很大的影响，可能会整日沉溺于对别人的嫉妒之中，而没有充沛的精力去思考能够使自己提高的方法，而延误了自己的前途。

对嫉妒的危害有清醒的认知之后，还要克服自私的心理，因为嫉妒产生的根源就是自私，害怕别人比自己强，害怕别人对自己不利，所以只有去除了心中的自私观念，拓宽自己的心胸，才能正确地看待别人，悦纳自己。

除此之外，还要树立正确的认知和正确的竞争关念。正确的认知就是要客观公正地评价自己和别人，客观地认识自己的优势和劣势，

客观地衡量自己的才能，为自己找到一个合

第二章 不要因为年轻而犯这些错(11)

适的位置。正确的竞争观念就是要明白以公平、合理为基础的竞争才是向上的动力，对手之间是要互取所长，共同进步的。

最后还要不断地提高自己，对别人产生嫉妒的原因之一就是别人比你强。如果能集中精力，不断地学习、探索，使自己的知识、技能、身心素质不断得到提高，那么，也可以减少嫉妒的诱因。

二十几岁的年轻人应以正确的心态认识自己，对待别人，才能形成你追我赶的良性竞争形势，也才能使自己不断的得到提高。远离嫉妒，才能逐渐走向成功。

拖延是一剂慢性毒药拿破仑·希尔说："不管我们是谁，或者我们从事何种职业，我们都是自身习惯的受益者或受害者。"这句话在实践中被千百万人所验证，而且我们每一个人在今后的人生道路上还将继续验证并体会其中的深意。对于自己将来会获得怎样的成就，是否会拥有巨大的财富，所有这些结果都由每个人现在种下的种子来决定，种瓜得瓜，种豆得豆，结果取决于每个人种下的种子。一个人的习惯决定了他日后能够走多远。

虽然很多人都知道好习惯的重要性，但是要真正做到却不是一件容易的事情。很多人都会喊"今日事要今日毕"，他们拒绝拖延，可是在生活和工作中又依然我行我素，犯拖延的错误。而且可能在烦的那一刻还会认为其实那也不是大的错误。

拖延是一种恶习，就像是一剂慢性毒药，它会慢慢地侵蚀人的意志和心灵，消耗人的能量，阻碍人的潜能发挥。有拖延习惯的人，常常会陷入一种恶性循环之中，这种恶性循环就是："拖延 低效能+情绪困扰 拖延"。

拖延的表现形式多种多样，有的我们可以一眼看破，但是也有很多时候可能一时半会儿也意识不到，它的轻重也有所不同。比如，有很多烦琐的事情，使你无法将精力集中到工作之中，只有当上司逼迫

的时候才会向前走，而自己却没有意识到或者不愿意主动开拓；凡事都力求完美，所以会一再地修改计划，使实施的行动被无休止的“完善”所拖延；有立刻行动的决心，但就是没有行动的方法，使之一再拖延；做事磨磨蹭蹭，有着一种病态的悠闲，以致问题久拖不决；缺乏自信，对任何事情都缺乏热情和兴趣，也没有什么人生规划和憧憬。

喜欢拖延的人往往意志薄弱，他们或者不敢面对现实，习惯于逃避困难，惧怕艰苦，缺乏约束自我的毅力；或者目标和想法太多，导致无从下手，缺乏应有的计划性和条理性；或者没有目标，甚至不知道应该确定怎样的目标。另外，认为条件不成熟，无法开始行动也是导致拖延的原因之一。但是，不管是什么原因造成的，从实质上讲，拖延都是一种最危险、最具破坏性的恶习。对于每个想成功，想干出一番事业的人而言，它都是一种阻碍。

张华和吴军是大学同学，毕业后，两人一同应聘到同一家公司做业务，担任同样的职位。但是由于他们对待工作的态度和做事的方式不同，他们到最后的境遇也不同。

张华自从过了试用期稳定下来后，就开始变得有点漫不经心。每天早上上班后，先喝杯茶、再转悠一会儿才开始工作，做事拖拖拉拉的。这使得他的工作没效率，看起来也很懒散。他在工作期间还时不时地找借口，推卸责任；工作时间内打游戏，却把该做的工作丢在一边；本来应该马上交的方案，他却总是一拖再拖，直到催到最后快失去耐心的时候才胡乱地写好交上去；应该要去拜访的客户，也是今天推明天，结果经常是等到他想起来的时候，不是过了时间，就是顾客没有时间，往往就这么不了了之了。这样今天拖明天的办事方式，慢慢地形成了一个恶性循环，很多最开始进行得很好的事情到最后却变得越来越难。而他自己的心情也因这些事情的变化而受到极大影响。同事对他办的事越来越不满，经理也会经常批评他。这使他的情绪越来越不好，工作也越来越有压力，感觉越来越无趣。

吴军的状态却和张华的相反，他一直

第二章 不要因为年轻而犯这些错(12)

都对工作很认真、很努力。虽然工作有时候很辛苦，但是他很少闹情绪，也从不抱怨。在工作中，他从来不把今天需要完成的工作放到明天去做，哪怕需要加班来完成。因为他坚信机会来自于汗水，来自于自己的努力，一分耕耘一分收获，今天的付出越多，明天的收获就会越丰厚。在他按时完成自己的本职工作后，还会主动帮助别的同事，并到车间去熟悉制作工艺，学习生产流程。他的这种做法不仅深得身边同事的喜欢，而且没过多久，他的勤奋好学、积极主动，以及办事的高效就引起了总裁的注意。很快，吴军就被提拔为总裁助理。

一个人的命运或许就因为一种习惯而改变。拖延就像是一剂慢性毒药，慢慢地吞噬了一个人的激情，也吞噬掉了一个人的前途。张华就是因为拖延的坏习惯使自己的处境越来越糟。同样的舞台，同学吴军的表演确实比他精彩得多，收获也比他多得多。

拖延的坏习惯很容易对人造成恶劣的影响，为了避免这些坏影响，就应该立刻行动起来，改掉这个坏毛病。

首先，应该明确自己想要什么，每件事情会对自己产生怎样的影响。明辨利弊不仅有利于选择，而且也有利于自己下决心执行。

其次，要有详细的执行计划。为确定下来的事情制订一个详细的执行计划，这样有利于有条不紊的执行。

第三，尽量化繁为简。一个工作量比较大的工作就应该分出明确的层次来进行，这样就不至于被工作吓到。一些不必要的环节可以尽量地省略，使事情看起来简单，易于执行。

第四，要有克服困难的决心。遇到问题或者挫折，要尽量找原因，细分析，做到尽量排解。不要让别人影响自己，也不要自己轻言放弃。

第五，要自信，不断给自己鼓励。没有信心是办不成事情的，所以一定要经常鼓励自己，达到自我认可。偶尔还要给自己一个小奖

励，肯定自己的成果。

当你克服了拖延的坏习惯，并养成了有事立刻做的习惯，那么你离成功就不远了。

第三章 注重形象，彰显个人魅力(1)

着装打扮要得体着装是一门艺术，也是一门学无止境的功课。衣着打扮既是一个人内心世界的外在反映，也是一个人精神面貌的反映，从着装打扮中，往往能看出一个人的教养与品味。

人们互相接触的第一印象往往是来自于他的着装打扮，每个人都希望自己能给别人留下好的印象，那么就一定要懂得着装打扮。

得体的着装打扮，往往更能够凸显你的个人品味，增加你的个人魅力。在职场中，得体的着装打扮可以使你更加成功。某权威机构针对办公室着装问题进行的专项调查显示，有56%的参与者认为个人得体的着装打扮可以为个人和企业展示良好的形象；有24%的参与者认可得体的职业着装可以“增加亲和力，增加客户”；有12%的参与者选择“更容易得到主管青睐，获得更多晋升和加薪的机会”。可见，得体的着装打扮确实对于个人和企业都是很重要的。

一位多年从事职场心里学研究的博士说：“其实身在职场的人，多数着装风格都很局限，但是只要能做得好，也会表现出鲜明的个人风格。”但是，在实际操作中，尽管多数职场人士都明白着装问题对塑造自己职业形象的重要性，而且也花了不少的心思打扮自己，想给同事、上司、客户留下良好的印象，但是绝大多数人并没有达到心理预期。有时候还会弄巧成拙，非但没有给周围人留下一个良好的印象，反而会让别人对自己留下负面印象。那么如何的着装打扮才算得上得体，才能给身在职场的你赢得加分呢?

最基本的条件就是衣服要整洁。如果一个人的着装打扮很邋遢，衣服穿得皱皱巴巴，这似乎马上就会给人一种粗心的、不负责任的感觉，让你的工作能力和工作态度在瞬间大打折扣，也让别人对你的信任度打折不少。除了过于邋遢之外，奇装异服也是职场大忌。穿着休闲点可以让你的身体感觉很舒服，但是那种套在身上松松垮垮的衣服，好像正在暗示：我与生活要脱节，我在这个岗位上就是混日子。

还有一点就是不能做那些奇怪的发型，把头发染成夸张的颜色。保持个性虽然没有错，但是过于特立独行，或者像是从染缸中捞出来的颜料标本，那么就不是一件好事情了。

合理的着装打扮可以彰显出个人的气质和精神面貌，以良好的形象告诉别人，我们很重视自己的工作，并且具备工作所需要的素质和能力。着装打扮作为形象工程不可忽略的一部分，是绝对不可以掉以轻心的。干净整洁只是对着装打扮的基本要求，其实成功的着装打扮还可以彰显个人的个性，因为不同的搭配会有不同的效果。

在职场中，一年从头到尾都是中规中矩的职业装，即使是夏天也从头到脚穿戴整齐，喜欢穿带领子的正式T恤或者是优雅的职业套裙，这样的人通常给人的感觉是自信、镇静、显得有经验、有能力，办事有效率，有很强的上进心。所以，如果你对自己缺乏自信，觉得自己还不够稳重成熟，那么就可以尝试这种正装。它可以在这方面掩盖你的缺点，提升你的自信与气质。

干净整洁的休闲装，总是会给人留下亲切、易于接近的印象，而且给人感觉很乐观，也会显得精力充沛。如果你是一个过于严肃的人，那么就可以尝试穿得体的休闲装，增加你的亲和力。

穿着带有卡通图案的衣服，显得学生气，会给人充满朝气的感觉，而且会让人觉你得很单纯，心思也比较简单。但是可能也会给人留下比较情绪化的印象，但是同时也会赢得比较好的人缘。所以，如果你在这方面做的比较差，那么就可以尝试一下这类服装。

黑白搭配往往会让人觉得比较单一。但是这种色彩单一的搭配，在职场中是比较安全的色调搭配。从心理角度分析，这种着装打扮一般反映比较循规蹈矩的个性。喜欢这种风格着装的人，做事一般都会尽职尽责，能够自我克制，但是对自己的要求会比较高，而且这种人往往会给人压力很大的感觉。如果想要显示自己比较正直，工作又很努力，那么这就是比较

第三章 注重形象，彰显个人魅力(2)

合适的选择。这种服装搭配的缺点就是，容易给人创造力不足的感觉。

二十几岁的年轻人初进职场，你的身份和做学生的时候是完全不同的，所以就要注重个人的着装打扮。改善自己的形象，以正确的、适合的职业形象为自己赢得成功的资本。展现自己的风采，弥补自己的缺陷，努力使自己以最完美的形象示人。

微笑让你更有亲和力微笑，就像是拂面的春风，轻柔而舒服；微笑，就像是温暖的阳光，柔和又温暖；微笑，是一种能把钢铁融化的力量。

在人与人的交往中，微笑就像是一道阳光，可以直接照进人的心里。微笑是一个人最好的名片，因为一张笑脸可以使人的心在瞬间温暖。它是沟通心灵、密切关系、增进情谊的一种极好的润滑剂，它和“请”、“谢谢”、“对不起”这类礼貌用语一样美妙。

微笑，是有力量的。它可以使你的家庭生活和谐美满；可以使你在工作中万事如意；它还可以帮助你传递友谊。对于疲劳者，微笑犹如休息；对于失意者，微笑仿佛鼓励；对于伤心者，微笑恰似安慰。有位名人曾经说过：“人世间最美的语言是微笑。”

生活中不能没有微笑。许多境况下，不愿或不会微笑就做不好工作，也处理不好人际关系。从某种程度上讲，愿不愿微笑与会不会微笑，是衡量一个人对周围环境适应的尺度。现实生活中，谁更善于展现亲切自然的微笑，谁的生活就会更多姿多彩。

原一平在日本的保险推销界做得非常好，被同行业称为“保险推销之神”。给予他这么高的评价不是没有道理的，因为他的销售业绩占他所在公司总销售业绩的三分之二。

如此神奇的人，大家对他的销售策略一定很感兴趣。做保险推销业务，说白了就是要想方设法赚取客户兜里的钱，这谈何容易，特别

是让顾客心甘情愿地把钱掏出来就更是难上加难。据说，原一平的身高只有145厘米，长得也不好看，这样他给人的形象一定不怎么样，所以要想给客户留下良好的形象，应该算是不可能的。

在接连跑了几个月都没有任何成绩的时候，原一平仔细地分析了情况。分析之后，他明白了，其实要想让顾客心甘情愿地花钱买保险，而且面对的是一个陌生人，就应该想方设法地让顾客信任你，要有亲和力。只有有了这样的前提，你才能有机会向他们介绍你的保险，并让大家了解和接受。

但是如何能给客户亲切的感觉呢？他仔细地考虑了之后发现，要注意自己的言行举止、穿着打扮和表情。为此，他专门跑到时装店买了一件旧西装，而这套西装他整整穿了7年。

当他穿上西装去拜访客户的时候，发现自己的表情不够好，成了唯一的不足。为了达到良好效果，他每天回家要对着镜子练三个小时的微笑，功夫不负有心人，当他可以自然而恰到好处地微笑时发现，人们对他的态度有了很大的改变，因为没有谁能拒绝一张真诚的笑脸。就这样，没过多久，他的销售业绩就慢慢地跟了上来。最后，他的业绩终于成为公司的第一名，但是他觉得这些成绩都得益于微笑的力量。而后来，他也因为微笑被评为世界上最有亲和力的推销员之一。

在生活中、工作中不要吝啬你的微笑，一个微笑不会让你损失任何东西，却能让你得到之前你不曾得到的。因为它是你的人际关系的黏合剂，让你能够更融洽地和大家相处。

有一位朋友，自己拥有一家公司，但是因为平时不苟言笑，总是一副严肃的面孔，跟员工之间在无形中就产生了隔阂。有一年，公司突然面临前所未有的困难，非常希望自己的员工能够留下来与公司共度难关，可是就是因为他平时的严肃态度，所有骨干员工纷纷跳槽到其他公司了。虽然他希望能够通过改善伙食和提高待遇等办法来挽回

局面，但是最终也没能见效，那段日子应该是他一生中最灰暗的时间。后来公司破产了。

过了两个月，朋友打电话说已经走出了破产的阴影，并且已经被聘到一家公司当经理。而且他强调说，

第三章 注重形象，彰显个人魅力(3)

自己找到了上次创业失败的症结所在 缺少微笑。他现在不仅让朋友帮忙印制了独一无二的“微笑名片”，还一改往日的一脸严肃，现在嘴角总是挂着微笑，给人亲切的感觉。不到一年的时间，他就把业务经营得有声有色，成绩突出，被老板破格提拔为总监。这就是微笑的力量。他的亲切成就了他的第二次事业。微笑提升了亲和力，拉近了人与人之间的感情。

微笑就像具有魔力一样，但是不是什么样的微笑都会有魔力呢?只有真诚的，发自内心的微笑才会有这样的力量。真诚的微笑是一片诚心的体现，也只有真诚的微笑才会化解人与人之间的隔阂，拉近人与人之间的距离，让你变得更亲切。生活中、工作中，多点微笑，多点温暖。

眼神和舌头一样能交流眼睛是心灵的窗户，透过眼睛可以看到一个人的内心。人们用嘴巴说话，用眼睛视物，这也许是我们了解的它们的最基本用途。其实眼神也可以达到交流的目的。美国19世纪著名的哲学家劳夫·沃尔多·爱默生曾说：“人的眼睛和舌头说的话一样多，不需要字典，却能够从眼睛的语言中了解整个世界。”确实，眼神这种看起来悄无声息的交流却是可以直达人心，也是在交流的过程中不可或缺的。心理学家通过研究发现，在交流中，语言所占比重为7％，声调占了37％，而眼神和肢体动作所占的比重却高达56％，其中，眼神是最重要的交流工具。

眼神的交流是一种本能，因为心理学家发现，婴儿在学说话之前，便会追随别人的目光，和父母进行眼神的交流。当大人的目光投降向一个方向的时候，婴儿的目光也会随之转向那个方向。因为他们相信，追随父母的目光就可以发现新的东西。由此可见，人类从小时候起，就懂得用眼神交流。

既然眼神也可以交流，而且是与生俱来的一种天性。如何才能做到很好的交流和沟通呢？答案是：在和别人沟通的时候，眼睛要注视对方；而有人发表意见时，你的身体和脸要正对着他。

对有些人来说，眼睛盯着一件东西看有点困难，而且可能会有人觉得不好意思。但是，如果你想赢得大家的好感，并且想表示你说的话很认真，而且很重要，那么这么做就显得格外重要。例如，如果你在公司的会议上低着头陈述你的计划或者观点时，也许大家根本不确定你是怎么想的，可能会认为你这样做是因为没有把握或者不确定。但是如果你自信的用眼神看着大家陈述你的观点，那么你的眼神会把你的自信传达给在场的每个人，让大家更加地信任你。

用眼神和别人交流不仅表明你很自信，而且表明你也很诚恳。因为眼睛是心灵的窗户，从眼神中，你可以了解到一个人内心的真实想法。就像平时，如果有人撒谎了，怕被你揭穿，他的眼神就会闪烁其词，不敢直视你的目光。代表了他心中有鬼，比较心虚。

除此之外，用眼神交流也表示了对别人的尊重。如果你在会议上做一个报告，虽然你做得非常认真，但是当你抬头寻找赞同的目光时，发现根本没有目光回应你，那么只能说大家都在开小差，那么此时你的心情会怎样呢？肯定会很失落，觉得没有得到大家的认可和尊重，觉得大家都不在乎你。同样的道理，如果换作别人在发言，而你自己的目光流离，那么别人也一样会不好受，就像你对别人说了刻薄的话，所达到的结果是一样的。语言可以表达人的想法，眼神同样也可以传达内心的想法。跟着别人的眼睛，就不会走神。因为那是在进行着一场交流，让你没有其他的心思做别的事情。

语言可以沟通，但不是唯一的方式，眼神也可以沟通，甚至起着比语言更重要的作用。在语言不通的时候，眼神的交流就成了思想交流的工具。电影《紫日》里就充分地应用了眼神的交流。三个主人公因为来自不同的国家而语言不通，但是即使不能用语言沟通，他们最终却用眼神的沟通达到了与语言沟通同样的目的。

当秋叶子与她的同学在草屋里被发现时,

第三章 注重形象，彰显个人魅力(4)

眼神满是惊慌，还噙着泪水。同学自杀后，她的眼中除了惊慌，更多的也许是恐惧和愤怒。当杨玉福发现秋叶子是日本人，想到了自己的母亲被日本人残酷地杀害时，就目不转睛地瞪着她，仇恨就像是一把利刃，从眼中迸射出去，想杀死秋叶子。当音乐盒清脆的声音使原本僵持的局面变得缓和后，杨玉福眼里又充满了同情的神色，当他和娜加对视的刹那，娜加仿佛一下子明白了他的意思，便阻止同伴杀掉秋叶子。

当他们走出雷区后，娜加的眼神告诉杨玉福杀掉秋叶子。当杨玉福举着刀慢步走向秋叶子时，年轻的秋叶子眼神中流露出恐惧和乞求，使杨玉福犹豫了起来，一切思想活动都表现在眼中。结果杨玉福只是割断了捆他的绳子，而此时的秋叶子眼中多了一份信赖。

最后，在大兴安岭发生火灾，危难就要发生的千钧一刻，秋叶子用一种自信的眼神希望大家相信自己，用了一种常人认为冒险的办法救了大家。

当他们一个个从趴着到站起来，用一种探求的目光看到其他人之后，又欣喜地笑了。是秋叶子把他们从死神手中拉了回来。娜加也不再用仇恨的目光看秋叶子。所有人的眼神中充满了真诚和感谢。而在这一系列的活动中，眼神架起了他们沟通的桥梁，也使大家的关系发生了微妙的变化。

电影中应用到眼神交流的地方太多了，它成为一种无声的交流工具，但是交流却又是畅通无阻的。这就是眼神交流的力量。

声音是你的名片声音对大家而言并不陌生，但是对于声音悦耳与否的影响力，可能很多人都不太清楚。因为在大家的印象中，对于声音做要求的恐怕只有歌手，但是每个普通人的声音好坏确实能影响他留给别人的第一印象。心理学通过研究证明，声音决定了你３８％的

第一印象。当人们看不到你时，音质、音调、语速的变化和表达能力决定你说话可信度的８５％。可见声音的影响也是不可忽视的。

声音由体内器官发出，反映着人体的很多状态，如情绪、情感、年龄、健康状态、喜好等。有人说声音是一个人裸露的灵魂，它能透露人的心灵世界。悦耳的声音是身体最美的旋律，虽然可以很注重打扮，也很注意礼仪，但是并不是每个人都能很好的展现声音的美。

很多时候可能我们视觉上很美的东西，会因为声音的影响而使美感大打折扣。比如，你在等电梯的时候，看到一位令人眼前一亮的美女，你肯定会在心里感叹，如果她张口说话的声音又很悦耳动听，你肯定会感觉很舒服，有种赏心悦目的感觉，但是如果她一张口，音质沙哑，语态粗碎，那么你还会有赏心悦目的感觉吗？答案是否定的。你很可能会为此感到惋惜和遗憾的。

其实这就是声音的魅力，它有能量影响其他人。温婉的声音，让人产生信任感；甜美的声音，让人乐于倾听；坚定浑厚的声音，能给人力量。声音能够表现个性，传递性情。人与人之间更多更深的交往总是依赖语言，如果你能够懂得声音的重要性并努力地调整和改变，生活会顺利和愉悦很多。

有人说，声音是人们交流的最有力的乐器。不仅如此，声音其实还是你的另一张名片。所以要想出类拔萃，就不能忽略你的声音。桑梓是一位有着靓丽外形的女士，刚刚被晋升为一家外企的总监。她既自信、独立，又对自己的事业充满了抱负和展望。在这个竞争激烈的企业中，她不仅要和其他男同事一样的努力拼业绩，还要周旋于领导之间以获得赏识。不仅如此，她还得不断地追求完美和卓越，以获得同事和下级的尊重，所以她努力地做着一切事务，竭力避免工作中的意外事件。

由于桑梓出身在一个良好的家庭，又接受过良好的教育，所以她对个人的形象能够产生强大的领导力深信不疑。在个人外形的塑造上，桑梓总是力求完美，完美到自己身上的每一个部件都要发挥出作

用，她的努力和她的严格要求，使她始终保持着一个精力旺盛、现代、强干、完美得无可挑剔的女管理者的形象。但是

第三章 注重形象，彰显个人魅力(5)

人无完人，虽然她力求完美，但是她的声音成为唯一的美中不足。她的声音既尖又细，就像个小姑娘的声音，完全与她的实际年龄不相符，她的同事们背后都叫她小桑梓。虽然最开始的时候，她的朋友从侧面委婉地提出过她的声音存在一些缺陷，希望她能够通过一些训练来改变她的发声，这样她的声音就会增加她的权威。但是她当时对此根本就没有在意。在她看来，说话声音是与生俱来的，没有办法改变，而且这个也不会对自己做事有太大的影响，直到后来她主持会议后才发现，原来声音的影响真的不可忽视。

桑梓的外形一直给人很有威严的感觉，但是在她主持会议后发现，每次当大家激烈地进行讨论，她想要插话进去发表自己的意见时，根本就不会有任何的作用，因为大家就像听不见她的声音似的。而且她常常在通话中被认为是自己的秘书。这使她的威信遭到挑战和质疑，这样的结果让她无法接受，于是她决定去找演讲家学习发声法。桑梓后来说，在没有升到这个职位之前，她根本就没有意识到声音的影响会这么大，而且也不会觉得自己的声音其实是存在缺陷的。但是现在通过一段时间的学习，她才发现其实声音也是可以改变的，而且能够变得更好，那么为什么不呢?

其实格莱斯顿就曾经说过：“99%的人不能出类拔萃是因为他们忽略了对嗓音的训练。他们认为这种训练不具有任何意义。”所以，要想做一个出类拔萃的人，就不应该忽略自己的声音，要好好地利用这张自身所带的名片。

为了让这张名片更具魅力，当然要训练你的正确发音，还要保护你的嗓子，更要有一个健康的身体，这样你的声音才会随时传达你不同的心情，展示你的风采。

守时让你显得更真诚时间对每个人都是一种稀缺资源，它不会因为你的需要而增加，它只会遵循它的定律一分一秒地走过。时间的流

逝就代表着生命的流逝。它既吝啬又公平地给每个人每天24小时。只是有的人很好地利用了，而有的人却浪费了。浪费时间不是一件好事，特别是浪费别人的时间。鲁迅先生曾经说过：“浪费别人的时间无异于谋财害命。”在这里，他就明确而深刻地指出了守时的重要性。

守时应该作为一种习惯，因为守时是一种美德，更是建立信誉的第一步。试问有谁会愿与一个不守时的人为友。每一次你的守时，都会在对方的心坎里烙下一个坚实而又深刻的脚印 你是一个值得信赖的朋友，你对朋友是无比真诚的。守时，不仅节约自己的时间，也为自己赢得了一个又一个的朋友，它的重要性是无可比拟的。

每个人的时间都是有限的，所以珍惜自己的时间，也要珍惜别人的时间，在约定的时间做约定的事情。守时是一种美德，更是对别人的尊重和自己真诚的显示。

有一次，康德计划去拜访他的老朋友威廉·彼特斯。威廉·彼特斯住在一个名叫珀芬的小镇。他在动身前写信告诉老朋友他将于某日的上午11点钟之前到达。

康德到了珀芬小镇后，租了一辆马车。老朋友的家住在离小镇１２英里远的一个农场里，中间隔了一条河。当马车来到河边时，车夫说：“不能再往前走了，因为桥坏了，如果这样过去的话会很危险。”康德立刻下了马车，看了看桥，桥中间的木板的确已经断裂了。河面虽然不宽，但水很深，而且结了冰。

这时候，康德特别焦急，因为离此地最近的另一座桥在上游6英里远的地方，如果赶到那边过桥，以平常速度计算，得到１２点半才能到老朋友的家。但是他与朋友约的时间是11点之前，想到这里，康德跑到河边的一座很破旧的农舍，以200法郎把它买下了。付了钱之后，他立刻从破房上拆下几根长木头去修桥，用了不到20分钟就修好了。马车终于平安地过了桥，康德也在11点之前赶到了老朋友的家。威廉看到康德之后高兴地说：“亲爱的朋友，您可真守时啊！”康德在与老朋友相会的日子里，没有提起买房子、拆

第三章 注重形象，彰显个人魅力(6)

木补桥过河的经过。后来，威廉在无意中听到那个农妇讲了此事，他很是感慨，于是给康德写了一封信。信中说道：“您太客气了，还是一如既往地守时。其实，老朋友之间的约会，晚一些时间是可以原谅的，何况您还遇到了意外。”康德在给老朋友的回信中写了这样一句话：“在我看来，在一定意义上说，无论是对老朋友，还是对陌生人，守时就是最大的礼貌。”

守时对于每个人来说都很重要，不论是对待熟悉的人还是陌生的人。这是最起码的尊重，也是你诚意的显示。虽然守时非常重要，但是在生活中，往往会有很多人做不到守时。而不能守时往往会让等待的人感觉很恼火，也往往会因此耽误很多事情。

有个赴德考察团，在德国的重点行程是参观奔驰公司。在出国前就已经联系好了所有的事务。原计划是到达德国的第二天下午两点出发，德方的接待人员在一点半来接考察团成员。但是，去参观的那天，德方的接待人员在约定时间前就已经到达了酒店，当大家在约定的时间里在酒店碰头的时候，发现还有三个人没有下楼。于是打电话去催，其中两个人表示马上下来，只有一个说要方便一下，不过很意外的是，这人正是考察团的最高领导。在等待了5分钟之后，德方的接待人员表示不能再等了，如果还要参观的话就得马上走。但是考察团成员表示，等到团长一来就马上走，而且不需要太久的时间。在这种情况下，德方代表非常抱歉地表示，这次的参观只能取消了。因为，在他们的眼中，方便的问题是属于个人问题，既然是个人问题就应该在属于自己的时间内解决，而不是在约定好的时间里让大家都等待，浪费别人的时间。

其实很多时候，我们都会觉得多等待几分钟也不会有什么问题，但是几分钟也是时间，也体现出一种态度和观念。很多事情往往是因为几分钟而使本来的结果就发生了改变。就像是参观的事情，如果态

度很认真的话，就不应该有迟到让人等待的事情发生。而且原计划的参观也不会被临时取消。

守时是一种美德，也是对别人的礼貌和尊重；守时，也应该是一种习惯和责任。只有做到守时才能赢得别人的尊重，也才会有成功的机会。

注意对别人恰当的称呼恰当地称呼他人是一件很重要的事情，是构建和谐人际关系的重要细节，也是尊重别人的具体体现。如果称呼不妥当，就会很容易让他人立刻产生反感，甚至嫉恨在心，久久无法释怀。从社会经济学的角度来分析：称呼映射出一个人的地位与尊重；从心理学的角度来分析，称呼凝聚了彼此的距离与亲昵；从公共关系学的角度来分析，称呼折射了彼此的关系与隶属，所以在人际关系中的相互称呼一定要符合文明礼仪的要求，要尊重对方，千万不可轻视对方或使用对方难以接受的称呼。

一个人在社会中往往有多重角色，也就有着不同的称呼，例如，一个已婚男人，在妻子面前就是丈夫，在孩子面前就是父亲，而在他自己的父母面前又是儿子；在上司面前他是下属，在下属面前又是上司；在朋友之间可能直呼其名，也可能称兄道弟。既然有多重的身份，那么就要根据具体的情况进行具体地分析。

依具体的情况作出具体的称呼能够增加好感，起到拉近感情的作用，不合适的称呼则会起到反作用。

李明从事咨询工作。有一次，他与一个同事去杭州出差做项目，他们先在企业做了一天的内部访谈，然后到市场一线做实地调研。所到之处，都是各地区域经理负责接洽。后来，在某区域经理的陪同下在市场走访了一天后，晚上被安排一起吃饭。本来看似这一整天的安排就要圆满地落幕了。但是这位区域经理几杯酒下肚后，就开始话多起来，开始和李明称兄道弟。当得知李明比他小几岁之后，该经理敬酒的时候就先对李明的同事喊着某某经理喝下去，然后又倒了一杯酒冲着李明说：“小李，咱们喝一个。”

李明一听，当时就感觉有点不舒服，心想：一边喊

第三章 注重形象，彰显个人魅力(7)

着我同事某某经理，一边称呼我小李，这不明摆着跟我过不去吗？ 。李明和他的同事是这家企业请过去的，都是作为老师对待的贵宾。而一个地方的区域经理称呼李明为小李有点不妥。于是李明就故意推辞，说："不好意思，因这两天太辛苦，吃完饭回去还得整理调研材料，我又不胜酒力，就免了吧。"可是那个区域经理根本就没有回过神，又冲着李明的同事说："某某经理，你看小李真不够意思，咱们刚才干了两杯，小李却不喝。"

这原本是一句玩笑话，但是因为称呼不对，再加上当时还有那个区域经理手下的两个业务人员在场，场合不太对，李明就感觉很不乐意了，心想：这不是明摆着在他的业务人员面前冲我装大吗？不行，我得给他个难堪，让他知道该怎么交际应酬、为人处世，该怎样尊敬一位来自远方的客人。出于这样的心里，李明很镇定地端起酒杯，非常绅士地对那个区域经理说："请问你贵姓？"那个一时没有搞清状况的区域经理纳闷的回答说："我姓彭"。"哦，小彭同志，咱们第一次见面，也不是很熟悉，请下次称呼我 李老师 或者是 李经理 。好了，这杯酒我敬你，先告辞了。"紧接着，李明一饮而尽。

那个本来敬酒的区域经理听了这句话，一时间有点愣神，站也不是、坐也不是、喝也不是、不喝也不是，就那么半站半蹲地举着满杯的啤酒，脸瞬间就红了。

不过事情到此还没有结束，李明站起来叫服务员买单，他准备结账后自己先走，剩下那一桌子请他吃饭的人在那儿。那个区域经理这时才反应过来，慌忙冲到吧台把账结了，一个劲地赔礼道歉。说自己口无遮拦，但是也是无心的，请李明一定不要往心里去。本来一场欢宴就那么尴尬地结束了。

事后，当李明再次到该企业给客户开会培训并碰到那个区域经理的时候，那个区域经理还是沉浸在自卑的情绪中不能自拔，听课的时

候始终不自然，连抬头与李明对视的勇气都没有了。

称呼一定要注意时间、地点，还有身份。虽然有时候在某个人的姓氏前面加上一个“小”字听起来很亲切，但是那也分具体的情况和具体的人，并不是所有场合都适合那么叫，也不是每个人都乐于接受这样的称呼。能让大部分人接受这种称呼的可能性只有两种：一种是长辈这样称呼自己，另一种就是前辈这样称呼自己。

一定要注意对别人的称呼，虽然这只是个细节，但是一次不恰当的称呼很可能就会引起对方的排斥心理，影响到正常的交往。

在社会这个交际圈，要想留下好印象，就要适应不同人对自己的称呼，也要学会通过称呼来与别人正常交往。

让自己像个成功者领导学形象专家乔·米查尔曾说：“形象如同天气一样，无论是好是坏，别人都能注意到，但却没人告诉你。”而查尔斯·狄更生也曾说过：“无论做什么，保持你的外形。”不管你暂时是不是成功者，相信你的奋斗目标应该是做一个成功者，那么为了更接近目标，就要时刻要有成功者的姿态，要让自己看起来像个成功者，这样才会容易成为真正的成功者。

摆出一个成功者的姿态，树立好的形象，虽然在成功的过程中起不到一锤定音的决定作用，但是它却有着强大的影响力，它可以直接影响你对其他人的感染力和你留给别人的印象。好的形象能够鼓舞人心、带来好的影响力、留下好的印象，这不仅可以增加别人给你的印象分，而且可以增加你成功的机会。

某单位的总经理助理在毫无征兆的情况下突然辞职，为了尽快找到合适的人选，人力资源部门决定在公司内部的行政部门里的几位女孩子中选拔。因为公司内部人员本来对公司的状况就比较熟悉，容易上手，而且也省略了招聘的麻烦。

虽然只是个总经理助理的职位，头衔不高，但是所负责的工作却很重要。这个职位很锻炼人，能学到很多的东西，还能接触一些重要

的客户，积累人脉关系，如果做得好，很有机会担任部门经理这一职位，

第三章 注重形象，彰显个人魅力(8)

所以行政部门的几个女孩都跃跃欲试。

通过一系列的评估和考核，最后决定在茜茜、蕾蕾和彤彤三个女孩中选一个。为了公平起见，以投票表决的方式决定。彤彤最终以绝对优势胜出。因为同事都觉得，虽然三个女孩子到公司的时间差不多，年龄也相仿，能力基本也不分上下，但是彤彤从外形上给人留下的印象相较其他两个女孩要更成熟，看起来比较专业，像个干事情的人。

确实是这样的，彤彤每天上班的时候都穿职业装、化淡妆、显得稳重，明显给人感觉专业、成熟，像是一个干事高效的人。而其他两个人，虽然业绩和她不相上下，但是在着装上就不那么讲究。茜茜总是喜欢穿得很可爱，就像是个没有长大的孩子一样，虽然和同事相处得也很好，但是给大家的感觉就像是个小妹妹一样，需要大家的照顾。蕾蕾很乐观，但是心里总是藏不住事，穿着也比较随意，基本上都是以舒适为原则。所以在三人的能力不相上下的情况下，大家还是选择了看起来成熟稳重的彤彤。外在的形象在关键时刻成了彤彤的护身符，为她赢得了提升和锻炼的机会。

时刻保持良好的形象，让自己看起来像个成功者，这对一个想成为成功者的人非常重要。西方国家的政治人物在参加竞选时，在他身后担任策划班子里最不可能缺少的专业人才之一就是形象设计师。由此可见形象的重要性。而这些设计师的唯一任务就是让参选者在整个竞选过程中，树立一个良好的外在形象，看起来要像是一个英武的领袖，能够担负领导人民创造幸福的责任。因为只有有了良好的形象，才能显示出作为领导人应有的魅力。如果你的形象不像个成功者，或者表现得不自信，那么如何让别人去相信你，支持你?

很多人可能还记得，英国反对党领袖伊恩·邓肯·史密斯在2002年9月接受BBC电视台记者采访时，因为形象问题而引起的民众的反应。

在整个采访过程中，伊恩·邓肯·史密斯因为面色茫然、腼腆、毫无生机，就连他抨击对手托尼·布莱尔首相及其政党的政策时，都表现得有气无力，平乏的语调很容易让人感觉他是因为缺乏信心才会有这样的表现。记者提问时说："你认为自己能出任下一届首相吗？"他当时的表情有那么一瞬间很是犹豫的，而且目光下垂，虽然他的回答是："是的，我可以，但我需要努力争取。"但是这完全让人感觉到了他的不确定和没有把握的心态。所以没过几分钟，电视台就播出了不满意他表现的观众的电子邮件及电话录音："他自己都不相信自己能成为首相，让我们如何相信他可以做我们的首相？"，"他看起来根本就不像个英国首相！"，"难道保守党再找不到别人做领导者吗？"

有这样的结果其实不足为奇，因为在选举的过程中，如果你不能让大家完全地信任你的能力，那么大家不仅会质疑你的能力，而且不会投一票给你；而在人才提拔的时候，如果你看起来都不像是个可塑之才，那么为什么要把机会给你？而在跟客户合作的时候，如果你看起来都不够可靠，那么人家为什么还要选择与你合作呢？

为了使自己成为真正的成功者，就一定要有成功者的姿态和状态，先让自己看起来像个成功者。因为看起来像个成功者，可以增加你的自信，让你学着像成功者一样思考、一样行动，还能激励你更快地成为一个成功者。让自己看起来像个成功者，还可以比较容易获得别人的认可。因为你的形象可以为你赢得印象分，博取人缘。除此之外，好的形象还能给个人带来机会，就像彤彤能得到提升一样。

二十几岁的年轻人一定不能没有形象意识。虽然"走自己的路，让别人说去吧！"也是一种生活的态度，但是什么都得分场合，在职场中，就要有职场的形象；在官场上，就要有官场的模样。所以年轻人要注意自己的穿衣打扮和生活细节，还要像成功者一样有信心，有能力，有魅力。

适时做个倾听者古希腊先哲苏格拉底说："上天赐

第三章 注重形象，彰显个人魅力(9)

人以两耳两目，但只有一口，欲使其多闻多见而少言。”这句话形象而深刻地说明了“听”的重要性，但是在生活中并不是人人都善于倾听，都能做个倾听者。人往往都会有一种表现欲，喜欢把自己的优点一览无余地展现在大家的眼前，喜欢看到别人被自己说得张口结舌和不知所措的表情。希望别人都是好的倾听者，而自己是一个表演者，可是殊不知人人都想当表演者的话，哪里还会有倾听者。

其实倾听是生活中必不可少的，它是进行有效沟通的一种方式。在家庭生活中，倾听有助于家庭生活的和睦；在朋友之间，倾听有助于赢得朋友的信任和尊重；在同事之间，倾听有助于提高合作效率。适时地展现自己，但是也要适时地做个耐心的听众，花时间耐心倾听别人的声音，不要总以为这是浪费时间，其实，在倾听的时候，往往也会让你受益匪浅。如果当时项羽能够不那么刚愎自用，能够适时的做个倾听者，那么他就不会一意孤行，失去大量重臣，最后败给刘邦，而自刎于垓下。作为西楚霸王，拥有宝马爱美人、胸怀杰出的军事才能，但是又能怎么样呢？不会倾听臣下的良言，不善倾听意见，最终导致了他的失败。韩国留学生赵承熙就是因为性格孤僻、内心扭曲，而制造了美国学校历史上最严重的弗吉尼亚理工大学枪击事件，酿成33人死亡的悲剧。这种严重的后果，就是在警示人们倾听的重要性。此事件发生后，很多弗吉尼亚理工大学的学生主动在学校设立倾听站点，希望人人随时都有倾诉的机会，希望悲剧不会再次发生。

不要觉得倾听很费时间，不要觉得做到倾听是件很困难的事情。其实只要花一些时间，多一些耐心就可以了。适时的倾听和有效的沟通，也许会使很多的问题和矛盾在瞬间解开，一些原本视为问题的问题也不再是问题。而人们之间也不会因为没有沟通或缺乏倾听而造成一些矛盾，或者遗留一些遗憾。

有一个故事讲到，一个成年男子因为很不喜欢继母，所以在他父亲死后，就再也不理继母了。但是很奇怪的是，他的继母却非常执著，总是叫人帮忙打电话叫他回乡下看她一回，每次他都以太忙为借口而拒绝这个要求。不仅如此，他还总是认为，继母那么急于让他回去，不过是为了向他索要赡养费罢了。所以在他拒绝回去看继母的同时，还会很不屑地让人带一些钱回去。可是他的继母总是说自己不需要钱，只是希望他能够回去一趟。她仍然继续经常哭着叫人帮忙打电话叫他回去，但是不管继母怎么催，他就是不回。当继母要求跟他讲话的时候，他也总以太忙为借口不接听继母的电话，他总是自以为是地认为继母缠上他了。后来，在他买房的时候，为了防止继母找上来，特意把房子买在最高层，因为他觉得继母不会使用电梯，楼那么高她就不会爬上来了。不过有一天，他的老继母还是找来了，当他开门的时候，发现老继母上气不接下气地倒在门口，但是在看到他的那一刻，她笑了，颤颤巍巍地拿出一张存折对他说："这里面是我的前夫留给我的10万块钱，我也用不着，而且我又没有儿女，你留着给孩子读书用吧。"说完就晕倒了。他急忙把继母送往医院，但是已经来不及了，继母就这样去世了，她听不到她苦苦等待的儿子的任何忏悔。而这个儿子再也不能孝敬这位老母亲了，他只能带着无限的忏悔度过余生。

这是一个非常悲痛的故事，造成了两个人的遗憾，也给她的儿子留下了永远的追悔。如果当时他不是那么的固执，如果能回去看他的继母一眼，或者是抽出一点点的时间倾听继母讲几句话，那么结局可能会完全不同。

沟通是一个需要时间的过程，也是一个需要耐心倾听的过程。如果你想要你的一生都很美丽，那么记住，请给别人一个说话的时间和机会，适时地做个倾听者，不要用太多的理由来拒绝倾听。因为想做一个成功的人，一个不愿意留有遗憾的人，一个想使一切事情都很顺利的人，就应该学会适时地

第三章 注重形象，彰显个人魅力(10)

倾听。倾听有利于拉近人与人之间的距离，倾听有利于化解一切矛盾，倾听可以更好的沟通。二十几岁的年轻朋友，适时地做个倾听者吧！

细节也可以给你的形象加分好的形象可以增加个人的魅力，也可以帮助个人取得更多的机会，获得更多的人脉，增加个人的竞争力。好的形象与其说是形象，不如说是资源或者机会。好形象包括了很多方面，而尤其重要而又容易被忽视的就是细节。一个被忽视的小细节可能成为令你致命的败笔，但是也可能带给你意想不到的惊喜。

有位老板在众多的面试者中唯独挑选了一个看着并不突出的男孩。老板的朋友得知这件事情后，感觉很奇怪。因为他知道他的这位老板朋友是一位非常认真的人，对员工的要求也非常高，不仅如此，在众多的应聘者中，学历比男孩高、工作经验比男孩足的大有人在，可是男孩确实是唯一的幸运者。当他禁不住问他的老板朋友为什么聘用那个男孩时，他的老板朋友说："因为他是一位优秀的人，他的表现令我很满意。他面试时在门口先拍掉了腿上的土，进门后又轻轻地关上了门，这说明他做事很小心仔细；进门后，他又很快的脱掉了帽子，这说明他很有礼貌，有着良好的教养；当看到那位被刻意安排在那里的老残疾人时，他即刻起身让座，这证明他很有爱心，心地善良，对别人也很体贴。"

说完，那位老板喝了口水，微笑着看了看他的朋友接着说："不仅如此，当其他应聘者都从我故意放在地上的那本书上迈过去时，只有这个男孩弯腰捡起了书，并抚掉上面的灰尘，放在了桌上。当我和他交谈的时候，发现他的衣着整洁干净，指甲修得很整齐。而且他的谈吐文雅。当时就令我很喜欢。"

其实，老板所说的都是一些细节问题，但是恰恰是细节问题给男孩带来了好运气，很多人在大的方面都很注意，但是往往对于细节问

题总是忽略或者不在意，但是问题也就恰恰出在这里。不要以为这些没有人注意，其实与你交往的人都有一双雪亮的眼睛，你的一言一行都被他们看得清清楚楚。所以，要注意自己的形象，从细节入手。不要等到因为细节问题，使别人对你的印象大打折扣、对你产生怀疑时，才想到是细节影响了你。

周末吃过早饭，妈妈早早的就把张阳推出门，希望他不要错过了相亲的时间。而且据母亲介绍，这个女孩长得很好看，追求的人排长队，所以母亲让张阳一定要好好把握。

本来对相亲不感兴趣的张阳，由于抵不住母亲的催促和唠叨，而且觉得母亲说的情况还比较靠谱，于是就去了。

他们选了一家咖啡厅，为了礼貌起见，张阳早到了一会儿。可是左等右等，时间已经过了将近20分钟了，女孩都还没到，也没有打来电话。张阳心里觉得非常不舒服，正在他有点想起身离开的时候，一个高挑的女孩出现在他面前。

女孩穿着白色短裙，看起来有点调皮有点可爱，长得也确实如他母亲所说的一样，很漂亮。虽然迟到了会儿，但是看在长得还不错的份上，张阳又坐下了，心想，女孩爱美打扮一下迟到也是情有可原的。两人坐定后，互相认识了一下。张阳先绅士地先让女孩点需要喝的东西。女孩点了杯摩卡咖啡，张阳自己也点了一杯，还暗自为两人喜爱的东西一样庆幸了一番。两个人简单地聊了几句，气氛还不错。

咖啡来了，张阳绅士地做了个请的姿势，让女孩喝咖啡。本来两个人聊得很不错，可是当两人说到开心的时候，女孩突然放声大笑起来，惹得众人都向他们看过来，张阳很不好意思得赶紧向大家示意对不起，又赶忙拉了女孩一下，示意她要注意。可是就在这时，女孩有点出其不意地骂了句脏话，对“大惊小怪”的看他们的客人表示她的不满。听到这句话，张阳一下子有点愣神，好一会儿没有反应上来。刚才还是一个斯文的女孩，怎么这个时候表现得出奇的差劲。看到张阳的反应，女孩也有点尴尬，赶忙说去趟卫生间。

就在女孩转身要出

第三章 注重形象，彰显个人魅力(11)

去的瞬间，张阳发现女孩的丝袜上有一个大洞，严重的脱丝了。等女孩回来，张阳再也忍不住了，借口说家里有事，匆匆地离开了。